

CEIM COPETTI IMPIANTI

LAVORIAMO PENSANDO AL FUTURO

- FOTOVOLTAICO INNOVATIVO
- IMPIANTI ELETTRICI
- ILLUMINAZIONE E NUOVE TECNOLOGIE
- VIDEOSORVEGLIANZA
- ELEVAZIONE ANTINCENDIO
- STAZIONI RICARICA VEICOLI
- BIOGAS

RICHIEDI UN PREVENTIVO GRATIS ON-LINE

Entra su www.copetti.com e scegli il settore di tuo interesse

FINANZIAMENTI AGEVOLATI - DETRAZIONE 50%



PIAZZA DELL'ECCELLENZA
Le aziende che fanno
la differenza nel Nordest
e nel mondo
Pagg 2-10



BIOMEDICALE
Professionisti, prodotti,
soluzioni e dispositivi:
la parola alle migliori
aziende del settore
Pagg 11-13



INTERNAZIONALIZZAZIONE
All'estero per raccogliere
le sfide del mercato
globale nelle diverse
specializzazioni
Pagg 14-17

CONGIUNTURA / Crescita record nelle microimprese, sale il fatturato estero e in recupero gli ordinativi sul mercato interno

Imprenditori: finalmente ritorna la fiducia

Unioncamere Veneto evidenzia che, dove la produzione non cresce, l'andamento è stazionario

.....

+1,2%
PIL
in aumento il
Prodotto interno
lordo della
macroarea
Lombardia, Veneto
ed Emilia-Romagna

+3,6%
MICROIMPRESE
in aumento anche
gli indicatori
sulla produzione
industriale dei primi
tre mesi del 2015
per tutte le classi

.....

Crescita record nelle microimprese (+3,6%) sospinta dal fatturato estero (+4%); recupero di fatturato e ordinativi sul mercato interno (+1,3%); netto miglioramento del clima di fiducia del settore, che torna positivo dopo un anno. È il quadro dell'industria manifatturiera del Veneto tracciato nei giorni scorsi da Unioncamere Veneto in riferimento al primo trimestre del 2015, quando la produzione industriale ha segnato un incremento dell'1,7%, con una crescita "oltre le attese". L'analisi è stata condotta, con la collaborazione di Confartigianato Veneto, su un campione di 2.274 imprese con almeno 2 addetti. "L'indagine congiunturale sul manifatturiero conferma che la ripresa è un dato di fatto, ma - ha commentato il presi-



dente di Unioncamere Veneto, Fernando Zilio - certifica anche come sia ancora difficile, nonostante il jobs act, mettere in rapporto diretto ripresa e calo della disoccupazione. Per recuperare terreno su questo fronte, non basta un solo prov-

vedimento, servono interventi complessivi di più lungo respiro, in grado di consolidare una ripresa che, per rafforzarsi e trasferirsi positivamente sull'occupazione, ha bisogno di far lievitare i consumi interni".

Ciò che appare "comunque positivo", ha proseguito il presidente, è "il ritorno della fiducia negli imprenditori, un fattore importante, oserei dire decisivo". Infatti, la rilevazione ha messo in evidenza il "sensibile" miglioramento delle aspettative degli imprenditori per i prossimi tre mesi. Dopo un anno ritorna positivo il saldo tra coloro che attendono un incremento e chi una flessione, attestandosi a un +7,1 punti percentuali per la produzione (era -12,8% lo scorso trimestre), a un +8,3% per il fatturato (era -11,7%), a un +3,6% per gli ordini interni (era -14,4%) e a un +0,4% per l'occupazione (era -5,8%). Ancora in recupero le attese per gli ordini esteri, con un +13,2 per cento. Tornando ai dati sulla produzione industriale dei primi

tre mesi dell'anno, l'aumento dell'indicatore ha interessato tutte le classi, in particolare le microimprese (+3,6%) e le medie imprese (+2,4%), a seguire quelle di grandi dimensioni (+1,5%). Per quanto riguarda le tipologie dei beni, l'indicatore evidenzia una evidente crescita per i beni intermedi (+2,2%); a seguire i beni di consumo (+1,6%) e infine i beni di investimento (+0,7%). A livello settoriale spiccano le variazioni positive degli alimentari, bevande e tabacco (+4%), della gomma e plastica (+3,4%), dei metalli e prodotti in metallo (+2,1%). Non ci sono settori che hanno evidenziato marcate variazioni negative. Dove la produzione non cresce l'andamento resta stazionario. Numeri che fanno il paio con le previsioni del Pil e gli scenari dell'economia nella macroarea Lombardia, Veneto ed Emilia-Romagna emerse dallo studio recentissimo realizzato per la prima volta congiuntamente dalle Unioni regionali delle Cciao delle tre regioni: nel 2015 il Pil della macroarea è dato in aumento del 1,2% rispetto allo 0,7% dell'Italia.

**CF CLINICA
FAVERO**

Marchio sinonimo di qualità e serietà nell'odontoiatria

**DENTISTA DI
FAMIGLIA™**

PADOVA - TREVISO - ODERZO - CONEGLIANO
MOTTA DI LIVENZA - BELLUNO - PORDENONE - VILLORBA
MOGLIANO VENETO - NAPOLI - LONDRA

PRENOTA LA TUA
CONSULENZA
GRATUITA

PADOVA 049.8360749
TREVISO 0422.411166
BELLUNO 0437.33635
PORDENONE 0434.27286
NAPOLI 081.406037
LONDRA 0044.0.20.73.23.19.60



Numero Verde
800 888 300

www.clinicafavero.it

PROMO IMPIANTI*

Un impianto e
corona a
**2€ al giorno
per 2 anni**

■ **RAPPORTO** / I dati della Fondazione Nord Est fotografano l'uscita dalla crisi

Tiene la locomotiva del Nordest

Imprese dalle dimensioni ridotte ma con grandi potenzialità

Una locomotiva che ha rallentato, ma che rimane efficiente e ben equipaggiata per proseguire il viaggio in velocità. È l'immagine dell'area del Nord Est che emerge dal Rapporto 2015 pubblicato da Fondazione Nord Est, la fondazione del Triveneto impegnata a valorizzare l'area e la sua riconoscibilità. Il Pil, calcolato notevolmente dal 2007 a oggi, nel 2014 offre una speranza di rimbalzo. Mentre la domanda interna è scesa, di oltre 9 punti percentuali, tra calo dei consumi e degli investimenti, dall'altro lato l'export ha dimostrato una notevole capacità di recupero, dopo il crollo del 2009: in pochi anni il Nord Est è passato da 55,1 miliardi di euro a 71,2 miliardi di euro nel 2013, rivelando un tessuto

di imprese capaci di competere a livello internazionale, e di modificare il proprio impegno in base alle necessità. Infatti, a mutare è stata la geografia delle esportazioni, dal 2007 a oggi. Se una volta il mercato di destinazione era nel 64,1% dei casi l'Unione Europea, nel 2013 la percentuale si è ridotta al 58,4%, perché le imprese sono state capaci di valorizzare le opportunità provenienti dai Paesi emergenti e dagli Stati Uniti. E questo, nonostante le dimensioni tradizionalmente ridotte delle imprese nostrane, che comunque sono state in grado di sostenere investimenti anche nel lungo termine: un altro elemento positivo di reattività. L'export per il Nord Est, inoltre, si rivolge a una considerevole varietà di

Il valore dell'export: non solo Unione europea, anche Paesi emergenti e Stati Uniti

settori. Si va dalle macchine utensili, che valgono oltre il 20%, per passare ai prodotti appartenenti alla filiera della meccanica, il cui peso è del 12,7% sul totale export, per passare all'abbigliamento - un settore considerato tradizionale in quest'area - con il 13,7%, l'alimentare, 8,6%. Dunque un vero e proprio "plotone di medie e piccole imprese che oggi possono affrontare sfide analoghe a quelle gestite in passato da imprese di dimensioni più grandi, grazie al contributo offerto dalle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione", afferma sempre il Rapporto della Fondazione Nord Est.

■ **IL GATTILE** / Fondato nel 1996 da Margherita Hack dà asilo ai gatti bisognosi

L'oasi felina di Trieste premia Michela Brambilla

All'onorevole è stato assegnato il premio Margherita d'Argento 2015 per l'impegno a favore degli animali

Sabato 13 giugno si è tenuto presso l'Oasi felina "Miranda Rotteri" di Trieste (via Costalunga-Brigata Casale, www.ilgattile.it) la XIV edizione della Margherita d'Argento, il premio annuale che l'associazione Il Gattile conferisce a una donna che ne condivide le finalità di cura e ricovero dei gatti randagi. Il premio è stato istituito nel 2001 per festeggiare il compleanno di Margherita Hack, illustre socia fondatrice de Il Gattile, venuta a mancare nel 2013. In questa edizione Il Gattile ha assegnato il premio all'onorevole Michela Vittoria Brambilla, presidente della Lega Italiana



Michela Vittoria Brambilla

Difesa Animali e Ambiente, la quale recentemente ha affermato che "difendere l'ambiente e gli animali vuol dire scrivere i primi articoli di un nuovo trattato di pace tra gli uomini e la terra". Il riconoscimento è stato conferito nel 2002 alla giornalista Laura Tonerò, nel 2003 a Susanna Hucksteap, testimonial de Il Gattile, modello in carriera e già miss Italia. Nel 2004 è stato assegnato a Gioia Meloni, giornalista Raitre, nel

2005 a Giuliana Cicognani, responsabile Area Affari Generali e Istituzionali del Comune di Trieste, nel 2006 a Rosella Pisciotta della Cooperativa Bonawentura, direttrice del Teatro Miela, nel 2007 all'architetto e critico d'arte Marianna Accerboni. Nel 2008 il riconoscimento è andato a Zita Fusco, conduttrice e attrice, nel 2009 alla giornalista animalista Licia Colò, nel 2010 a Federica Sgarbi, scrittrice e gattofila, nel 2011 alla pittrice Elettra Metallinò, nel 2012 a Daniela Schifani Luchetta, insegnante e animalista triestina, e nel 2013 all'attrice Loredana Cannata.

Il Gattile, fondato nel 1996, è sorto per dare ricovero e ospitalità ai gatti in pericolo di sopravvivenza. Nel tempo si è dotato di un ambulatorio veterinario e partecipa alla campagna di sterilizzazione in convenzione con il Comune di Trieste e la collaborazione dell'Ass L'Oasi Felina, che Margherita Hack amava moltissimo. È un ulteriore spazio per ricoverare i gatti che hanno perduto temporaneamente il loro habitat.

Eventi TERRITORIO ISTITUZIONI IMPRESE DIN NEWSLETTER Settimanale - Anno 8 - N. 24 Lunedì 15 giugno 2015 Registrazione Tribunale di Milano numero 208 del 21/3/2005 Iscrizione al R.O.C. Registro degli Operatori di Comunicazione n. 24344 con effetto dall'11 marzo 2014	Proprietario ed Editore New Business Media New Business Media Srl Via Eritrea, 21 - 20157 Milano Tel.: 02 92984 1	Direttore responsabile Mattia Losi GRUPPO 24 ORE
	Coordinamento Gianmarco Pagani	Stampatori Il Sole 24 Ore S.p.A. Via Busto Arsizio, 36 20151 Milano Il Sole 24 Ore S.p.A. Via Tiburtina Valeria, Km 68,7 - 67061 Caroli (Aq) Stampa Quotidiana S.r.l. - Via Galileo Galilei, 280/A 40059 Località Fossatone Medicina - (Bo)
	Contatto commerciale per la comunicazione su questa iniziativa PUBLISCOOP PIU Tel.: 0423 425411 eventispeciali@publiscoop.it	

■ **POZZA MATTEO & C.** / L'impresa edile ha portato a termine l'innovativo progetto che ha ottenuto 64 crediti ambientali su 110. Otto unità abitative in Classe A

Il residence certificato Gbc Home Gold

In provincia di Vicenza il primo edificio residenziale in Italia con il prestigioso riconoscimento Green. Se ne parla a REbuild, il 25 e 26 giugno a Riva del Garda

Si chiama "Residence Galileo" il primo edificio residenziale certificato Gbc Home Gold in Italia: questo è l'importante risultato raggiunto dall'impresa edile Pozza Matteo & C. "Il progetto residenziale è stato completato nel 2014 a Costabissara, in provincia di Vicenza - dichiara l'amministratore Claudio Pozza -. Ha ottenuto il prestigioso riconoscimen-

to da parte del Gbci (Green building certification institute) secondo il protocollo Gbc Home. Il rating è stato confermato con 64 crediti ambientali raggiunti su 110 conferendo al complesso il titolo di Gold". Il Residence Galileo si sviluppa su una superficie lorda di 1.067 mq ed è costituito da 8 unità abitative tutte in classe energetica A. La certificazione

privilegia l'utilizzo di aree già urbanizzate che dispongono di servizi e trasporti urbani e incentiva la realizzazione di aree verdi esterne e superfici chiare per ridurre l'effetto isola di calore, favorendo la realizzazione di spazi di aggregazione. "Abbiamo ridotto i consumi di acqua potabile e favorito la raccolta delle acque meteoriche per scopi irrigui, privilegiando l'utilizzo di fonti energetiche alternative - continua Pozza -. Ogni dettaglio costruttivo è stato considerato con cura, prevedendo il monitoraggio delle prestazioni. Anche la raccolta differenziata dei rifiuti è stata incentivata sia in fase di costruzione che di utilizzo e gestione. Gli ambienti si distinguono grazie a un'illuminazione naturale, a caratteristiche acustiche performanti e a un'ottima ventilazione. Sosteniamo la progettazione integrata con una sinergia fra progettazione e costruzione". Sono stati scelti materiali di provenienza regionale, privilegiando

l'adozione di materiali basso emissivi, con contenuto di riciclati, derivanti da fonti rinnovabili e utilizzando legno proveniente da foreste gestite in maniera sostenibile, con controlli sulle emissioni dei gas da combustione e sui contaminanti indoor. "Un approccio innovativo, quello della società vicentina, che non a caso ha scelto di far parte di Habitech - Distretto Tecnologico Trentino, un consorzio nato nel 2006 dalla collaborazione tra università, laboratori di ricerca, imprese private e istituzioni locali, uniti nel voler innovare la filiera edilizia - dichiara l'a.d. di Habitech Gianni Lazzari -. Un bouquet variegato che ha permesso la nascita di una piattaforma di imprese che ne accoglie gli stimoli più moderni. Una realtà in cui i soggetti associati sono chiamati a partecipare in maniera proattiva alla ricerca di soluzioni e dove i guadagni si misurano in termini di networking, competenze e nuove nicchie di mercato".



Claudio Pozza riceve la targa oro dalla Gbc

Un percorso quello di Habitech che nasce con l'introduzione in Italia dello standard Leed e con la fondazione del Green Building Council Italia. Un traino per gli operatori del settore non solo trentini che trovano nell'hub tecnologico roveretano un supporto e una rete di contatti per espandere il proprio business. Un esempio ne è la convention REbuild - Innovare la riqualificazione e la gestione immobiliare, in programma il 25-26 giugno a Riva del Garda, dove si daranno appuntamento i proprietari di patrimoni immobiliari, i professionisti del mondo delle costruzioni e le voci dei più autorevoli analisti. "Tema principale dell'appuntamento sarà l'industrializzazione del-

la riqualificazione declinata sui temi cardine della rigenerazione urbana, le opportunità del digitale e il deep retrofit - specifica Lazzari -. A Riva del Garda i protagonisti dei più ambiziosi progetti internazionali racconteranno come affrontare la sfida di produrre un parco edifici che per il 2050 sia a consumi quasi zero. Il conto alla rovescia è cominciato e le imprese italiane sono chiamate ad attrezzarsi per riqualificare nei 18 milioni di minuti che ci separano dal 2050, un patrimonio immobiliare che conta oggi 18 milioni di abitazioni. Su queste basi REbuild lancia la sfida di riqualificare #1casaALminuto". Per maggiori informazioni visitare il sito www.rebuilditalia.it.



■ **PANAMA TRIMMINGS** / Nello stabilimento di Piove di Sacco (Pd) lavorano circa 50 dipendenti per produrre da 30 a 40 milioni di etichette per abbigliamento ogni anno

L'etichetta casual è made in Italy

Segue l'intero ciclo produttivo, grazie a un team giovane e motivato. Forte nell'export

Molti non lo sanno, ma quando vestiamo casual con jeans o abbigliamento sportivo, anche se i nostri pantaloni arrivano dalla Cina o dagli Stati Uniti, molto spesso portiamo con noi anche un piccolo pezzo di Nordest. Perché buona parte delle etichette per questo tipo di abbigliamento arrivano da Padova dove opera Panama Trimmings, azienda conosciuta solo agli addetti ai lavori, ma che moltissimi

indirettamente indossano. La società di Piove di Sacco (Pd) acquista pelle e materiali sintetici trasformandoli in mille differenti etichette con un importante sforzo creativo e di ricerca. "Ai nostri clienti - spiega l'amministratore delegato dell'azienda veneta Paolo Pinato - che sono tutte le più grandi aziende del mondo dell'abbigliamento casual oltre che le firme del mondo della moda, proponiamo ogni anno due

collezioni". Primavera-estate e autunno-inverno sono le linee presentate ai clienti e che comprendono ogni volta duecento nuovi prodotti. I materiali e le tecniche scelte saranno poi modificate su indicazioni date dal cliente per creare una etichetta personalizzata con il marchio dello stesso. Alla fine, ogni anno, sono dai 30 ai 40 milioni le etichette che escono dallo stabilimento di Piove di Sacco, dove lavorano una cinquan-

tina di dipendenti. Panama Trimming è un'azienda che fa parte a pieno titolo del made in Italy per l'abbigliamento. Lavora in stretta sinergia con il distretto conciario di Arzignano (Vi) e l'intero ciclo produttivo dell'etichetta avviene all'interno dell'azienda dal taglio alla stampa, dal lavaggio fino al controllo qualità, confezione e spedizione. Dietro le etichette c'è un lavoro complesso realizzato da un team formato in gran parte

da giovani con un'età media bassa e buona scolarizzazione. "Abbiamo scelto di puntare sui giovani per creare un forte gruppo, e perché lavorando nel campo della moda, abbiamo bisogno di persone con un certo gusto, sensibilità e creatività, che siano attente alla qualità del prodotto. La qualità e il servizio al cliente sono fondamentali, rappresentano l'unico strumento che permette di difenderci dalla concorrenza a basso prezzo che arriva dall'estero". Per difendere questa qualità Panama Trimmings investe ogni anno in ricerca e sviluppo il 5% del fatturato. È un lavoro che parte dalla collaborazione con le concerie per innovare materiali e tecniche di lavorazione. Un'attività che comprende anche i continui investimenti in macchinari e nelle tecniche di stampa, che cambiano con l'evoluzione tecnologica. Importante è l'attenzione per il finissaggio, i trattamenti compiuti per migliorare le caratteristiche della pelle, che prevedono un particolare trattamento per gli articoli "invecchiati". In questo caso le etichette vengono lavate con dei sassi (stone wash) per regalargli qualche anno in più e un aspetto più vintage. Oltre alla qualità, entra in gioco la flessibilità e la dina-

micità classica di un'azienda del Nord-Est. L'attenzione al cliente è il filo conduttore delle attività aziendali che prevedono una forte ottica di servizio che si traduce in risposte pronte alle richieste, evase nell'arco delle 24 ore. Si tratta, spiega Pinato, di attenzioni molto apprezzate soprattutto dalla clientela straniera che rappresenta il 90% del fatturato dell'azienda. Non è sempre stato così. Fino a 5-6 anni fa l'Italia pesava per l'80% del giro d'affari di Panama Trimming che, con l'arrivo della crisi, ha avuto la capacità di reinventarsi scegliendo la strada dell'export. Per ottenere questo risultato l'azienda ha promosso un'intensa attività all'estero che prevede la partecipazione a diverse fiere oltre a numerose visite mirate sui clienti. Il risultato è che negli ultimi tre anni il giro d'affari è raddoppiato, un successo ottenuto in anni molto difficili per l'economia, ma che ha visto per Panama Trimmings l'allargarsi della fascia di mercato. Oggi sempre più persone, anche non più giovanissimi, amano l'abbigliamento casual, il focus di Panama Trimmings, facendo quindi crescere le richieste di questi prodotti. Il resto lo fa la qualità del made in Italy.



La sede di Panama Trimmings a Piove di Sacco in provincia di Padova



Panama Trimmings è specializzata nella produzione di etichette per abbigliamento casual

■ **ROSSETTO CERREALI** / Azienda padovana specializzata nella raccolta, essiccazione, lavorazione e stoccaggio

Tutto intorno a cereali e semi di soia

Attiva nella tostatura e fioccatatura, in produzione un nuovo alimento per la zootecnia

Una lunga storia familiare si lega attorno ai prodotti della terra: si presenta con questa carta di identità di valore Rossetto Cereali, azienda padovana nata con la specializzazione nella raccolta, essiccazione e stoccaggio di cereali e semi di soia (tenuti anche in conto deposito per gli agricoltori, se necessario, per la vendita successiva). A questo business, l'azienda ha cercato negli anni di abbinare nuove soluzioni, ossia lavorazioni dei cereali che permettessero una costanza di lavoro durante l'anno (si tenga presente che i tempi di raccolta nei campi sono oggi davvero molto rapidi, grazie all'utilizzo delle nuove tecnologie): ecco così nascere la specializzazione nella cottura che, vedremo, ha la sua punta di eccellenza nella creazione di un nuovo prodotto altamente digeribile dedicato alla zootecnia. A introdurci in questo mondo è l'amministratore unico dell'azienda, Sergio Rossetto, che spiega: "La nostra azienda da anni è attiva in due tipi di cotture:

la tostatura e la fioccatatura. La tostatura è un tipo di cottura a secco tramite aria calda, che cuoce la cariosside e consegna cereali e soia - tra l'altro privata dei suoi fattori antinutrizionali - che diventano gli ingredienti dei mangimi, sia per gli allevamenti, che per la produzione di alimenti per l'uomo". La seconda procedura è la fioccatatura: "Si tratta di una cottura a vapore dei cereali, composta da quattro momenti: la cottura, la schiacciatura, l'essiccazio-

ne, il raffreddamento. Viene utilizzata con le produzioni di mais, orzo, soia. Con questo procedimento si ottengono cereali per l'alimentazione zootecnica facilmente assimilabili". All'interno dello stabilimento di Arzergrande, Rossetto Cereali esegue anche la decorticatura dei cereali (in pratica viene eliminata la parte fibrosa esterna del cereale, che verrà poi utilizzato sia per l'alimentazione umana che per la zootecnia) e altri trattamenti resi possi-

bili dalle moderne tecnologie a disposizione. Rossetto Cereali - unica azienda in tutto il Veneto - ha recentemente dato vita, all'interno della fase di fioccatatura, alla produzione di un alimento per le vacche da latte e per i bovini da carne (con ottimi risultati anche nei monogastrici): si tratta della "soia fioccata bypass", ossia del seme di soia cotto e schiacciato tramite un impianto dedicato. "La risultante è un seme dalla digeribilità molto elevata e dalla resa molto soddisfacente in allevamento che unisce i vantaggi della cottura - inattivazione fattori antinutrizionali - a quelli del prodotto fioccato - maggior superficie di attacco per i batteri ruminali e quindi alta assimilazione dei principi nutritivi -. La produzione, iniziata da sei mesi, ha suscitato subito un fortissimo interesse negli allevatori: il prodotto ha un basso tasso di umidità e quindi un'elevata percentuale di sostanza secca e proteine rapidamente assimilabili". Sempre con il medesimo



Sergio Rossetto, amministratore unico di Rossetto Cereali, vicino all'impianto di fioccatatura

impianto, durante il periodo invernale Rossetto Cereali procede alla cottura del mais per la produzione delle farine precotte. "La nostra attività - precisa l'amministratore - si sviluppa sia a livello territoriale, con gli agricoltori e gli allevatori locali, che a livello nazionale, coi grandi gruppi mangimistici e i molini. La nostra struttura, semplice, flessibile, composta da poche persone altamente preparate, ci consente di mantenere una costante attenzione nei confronti di allevatori e agricoltori, sia a monte che a valle". La filiera ideale di Rossetto Cereali non si conclude con la lavorazione dei cereali e della soia, ma giunge sino alla consegna dei prodotti ai clienti. Anche questo passag-

gio è strettamente presidiato. "Abbiamo infatti scelto, proprio per fornire un alto livello di servizio, di garantire l'approvvigionamento e le consegne in modo puntuale, avvalendoci della società Essepi Trasporti, di nostra proprietà", precisa Sergio Rossetto. Rossetto Cereali, che intende svilupparsi nel prossimo futuro puntando sul miglioramento continuo dei metodi di lavoro e dell'organizzazione interna, ha ottenuto importanti certificazioni (Iso 9001; rintracciabilità di filiera 22005; Q-S), anche relative alla tracciabilità esterna dei propri prodotti. Da qualche anno l'azienda è inoltre certificata per la produzione di Soia Tostata Convenzionale Non Ogm.



Uno scorcio dell'azienda Rossetto Cereali

■ **TREXOM** / Un'azienda snella, professionalità a tutto campo, metodologie certificate: questi i punti di forza di una realtà che vince sul "passaparola"

L'identificazione evolve i propri confini

La proprietà intellettuale di tutti i prodotti è garanzia di sicurezza e affidabilità

Trexom nasce a Tarcento, in provincia di Udine, nel 2003 su iniziativa di alcuni professionisti con un'esperienza più che ventennale nel settore dell'identificazione automatica, maturata in diverse aziende di importanza nazionale e in ruoli che spaziano dalla progettazione alle vendite all'assistenza.

Dice il presidente e Ceo Danilo Gervasi: "Oggi Trexom è la soluzione italiana per le aziende e gli enti che necessitano di prodotti e sistemi per la raccolta e la gestione dei dati, in particolare per quanto riguarda l'identificazione delle persone e delle loro attività, come nel caso della rilevazione e della gestione delle presenze, nel controllo degli accessi e dell'avanzamento della produzione e dei cantieri, nella gestione centri di costo".

Trexom è una realtà industriale molto snella e dinamica, che vanta un organico con professionalità elevate. "Collaboriamo con diverse strutture e con professionisti di comprovata esperienza



in diversi campi come, per esempio, il design industriale, la progettazione elettronica avanzata, l'assemblaggio e il marketing. Appliciamo sempre metodologie certificate Iso 9000, che rappresentano una garanzia di qualità e dimostrano il nostro continuo impegno per soddisfare le esigenze del cliente".

Il marchio Trexom si è affermato velocemente sul mercato, proponendo prodotti sempre più performanti e tecnologicamente avanzati e con un rapporto prezzo/prestazioni molto competitivo (senza trascurare la massima

affidabilità). L'azienda produce direttamente e detiene la proprietà intellettuale di tutti i principali prodotti offerti (hardware, firmware e software). "Siamo in grado di modificare e personalizzare tutti i prodotti - sottolinea Gervasi - adeguandoli a ogni richiesta e, per perseguire un costante miglioramento delle nostre soluzioni, collaboriamo assiduamente con i nostri clienti proponendoci come partner nell'affrontare i problemi che di volta in volta emergono dalle attività professionali.

Il giudizio di ogni singolo utente, e ogni sua osservazione, è e sarà sempre uno stimolo per migliorare e crescere. Il 'passaparola' del cliente soddisfatto è ciò che ci fa crescere continuamente". I terminali rilevatori di Trexom sono sia fissi che portatili e si possono interfacciare a tutti i software di gestione dati oggi in commercio. È possibile collegarsi in locale e in remoto in diverse modalità: Ethernet (protocollo Tcp-Ip), Wi-Fi, Bluetooth, a

mezzo modem su linee commutate, dedicate, analogiche, Gsm/Gprs.

Gli strumenti identificativi del personale possono essere tessere magnetiche, con codici a barre, transponder Rfid di diverse tecnologie, smart card, telecomandi e infine la lettura dell'impronta digitale. Assieme alle soluzioni hardware, Trexom fornisce anche le soluzioni software che interagiscono

con i terminali. In particolare, propone programmi di configurazione e comunicazione e alcuni programmi gestionali come, per esempio, il controllo degli accessi. Mediante aziende collegate (partner industriali, rivenditori, integratori), rende inoltre disponibili diverse soluzioni software inerenti il mercato di riferimento.

Sempre al passo con la frenetica evoluzione informatica, l'azienda friulana sta per presentare al mercato una nuova apparecchiatura per controllo accessi, rilevazione presenze e domotica basata sulle ultime tecnologie presenti anche negli smartphone. Una solida base per l'avvio dell'internazionalizzazione.

Trexom è da sempre attenta nel promuovere azioni di sostegno ad attività benefiche. "Abbiamo organizzato una raccolta fondi da destinare ai terremotati del Nepal. Su ogni ordine pervenuto entro il 22 maggio e con consegna entro il 31 luglio - spiega Gervasi - devolveremo, mediante la Fondazione Avsi, il 2,5% del ricavato a un Paese per noi lontano ma che si trova in grave difficoltà. E siamo attivi anche a livello territoriale: abbiamo sponsorizzato un'iniziativa di raccolta fondi (www.diamountaglioallasete.org) per realizzare pozzi in Kenya, che si è svolta presso una cantina vitivinicola a pochi chilometri dalla nostra sede".



La sede di Trexom a Tarcento, in provincia di Udine

■ **CONSORZIO TUTELA PROSECCO DOC** / Mercati e numeri

Le bollicine più amate nel mondo

L'export è sempre in positivo. La prossima ambizione è la Cina

Con ben 10.124 produttori, 1.196 vinificatori e 304 imbottigliatori la filiera dedicata al Prosecco Doc necessitava di una figura che ne tutelasse le specificità, garantendo su quei requisiti di eccellenza che ne fanno prodotto made in Italy per antonomasia, tra i più noti e richiesti in tutto il mondo. "La crescita del Prosecco non conosce crisi - spiega Stefano Zanette in veste di presidente del Consorzio Tutela Prosecco Doc - il volume nel 2014 è cresciuto del 27%, passando da 241 a 306 milioni di bottiglie l'anno. Per quanto riguarda il valore, grazie alle politiche attuate dalle Regioni su nostra proposta, i prezzi del vino base sono rimasti sostanzialmente costanti, quindi è aumentato di pari passo alle vendite in volume. Va poi evidenziata l'internazionalità del Prosecco: il 65% dell'intera produzione viene infatti richiesta oltre confine. Il più performante risulta il Regno Unito, che nel 2014 ha registrato un +61% di incremento sul 2013. Una bottiglia su quattro che lascia l'Italia finisce perciò in UK. La



Stefano Zanette, presidente del Consorzio Tutela Prosecco Doc

Germania, mercato storico di riferimento per il Prosecco, è sostanzialmente stabile nel numero di bottiglie importate con piccole variazioni inferiori al 2% ma sta avvenendo un cambiamento importante, un po' in linea con gli altri mercati: le bottiglie di Prosecco Frizzante stanno cedendo il passo al Prosecco Spumante, a significare che anche il consumatore tedesco ora è più disposto a investire sul nostro top di gamma. Vanno evidenziati poi i mercati di Francia e

States, i cui dati 2014 parlano di un incremento rispettivamente del 25 e del 34%. Altri mercati presentano tassi di crescita persino a tre cifre, come alcuni paesi dell'Est Europa e dell'Asia ma sono ancora da considerarsi mercati al debutto". Le ambizioni, in questo senso, puntano anche verso la Cina, attualmente attestata sull'1% dell'export (un punto percentuale che però incarna circa 3 milioni di bottiglie) la quale continua a significare un mercato promettente e in crescita. L'attività di promozione del Consorzio si basa in primis sulla partecipazione alle più importanti fiere di settore come Vinitaly e Prowein, ma anche Taste of London e Taste of Roma. "Contemporaneamente - prosegue Zanette - sosteniamo iniziative legate ad altri settori quali quello dello sport (si pensi, tra i tanti, alla vela con la Barcolana di Trieste e la Veleziana di Venezia) e della cultura, sostenendo iniziative che favoriscono la circolazione del marchio Prosecco in ambienti qualificanti sul fronte della brand reputation".

■ **ROTO-CART** / Le nuove linee prodotte per un'offerta di livello premium

Innovare per elevare la qualità

Materia prima e packaging sono parte integrante della mission

Roto-Cart, con la nuova linea Sensitive, si inserisce nel livello premium del settore carta igienica e asciugatutto cucina. Sensitive cambia dunque volto ma non la qualità. Roto-Cart rinnova la sua linea di punta mantenendo le caratteristiche qualitative che tanto successo hanno riscosso in questi anni tra i consumatori.

Il nuovo logo e il nuovo packaging della linea igienica Sensitive vanno nella direzione della massima trasparenza e chiarezza del prodotto e delle informazioni. Il logo d'impatto con la scritta Sensitive di carattere, vuole diventare un brand riconosciuto a prima vista sullo scaffale, senza possibilità di confusione.

La confezione, con grandi trasparenze, mette i rotoli di carta igienica in primo piano: quasi la carta si tocca con mano ed 'esce' dalla confezione. Un prodotto che si vede e che mostra la sua identità all'acquirente che può trovare i dati tecnici ben evidenti sul packaging. Sensitive, con il novo logo e nuova confezione è sinonimo di qualità. Roto-Cart, con questa linea, si inserisce stabilmente nel livello premium del settore grazie ai tre veli in pura cellulosa a grammatura differenziata che conferiscono al prodotto la morbidezza ideale per pelli sensibili ma anche massima resistenza; inoltre il rotolo da 300 strappi, più alto delle normali carte igieniche, e una delicata profu-

mazione rendono il prodotto di grande praticità e utilità. Sensitive è garanzia di qualità e copre tutte le esigenze grazie ai suoi formati da 4 Mega rolls, 8 in busta e 16 Maxi rolls. Sensitive è la punta di diamante della gamma di prodotti Roto-Cart e su questa linea di prodotti l'azienda padovana investe e investirà ancora molto. Della linea Sensitive infatti



Lo stabilimento di Piombino Dese di Roto-Cart

fa parte anche un innovativo prodotto come Solution Paper, carta a dissolvimento rapido senza additivi chimici: studiata appositamente per non intasare gli scarichi, Solution Paper è ideale per l'utilizzo all'interno dei camper, delle roulotte, dei camping, in barca o in aereo e nei bagni mobili allestiti all'interno dei cantieri industriali. Perché la qualità e la raffinatezza, a contatto con la pelle, non sono un lusso ma una piacevole necessità.

Case History

BIASIODUCT



La fornitura presso Aquae, a Venezia

L'unicità non è un semplice obiettivo da raggiungere, in casa Biasioduct, ma un risultato tangibile, da presentare. Azienda di Piazzola sul Brenta (in provincia di Padova) guidata da Roberto Biasio, Biasioduct è l'unica, a livello italiano, a produrre condotti metallici per aeraulica in tre tipologie: circolari spirodali, rettangolari, circolari calandrati, cui si aggiungono circa 120 pezzi speciali del tipo *standard*, senza guarnizioni, e tipo Safelink System con guarnizione Epdm a doppio labbro. Una particolare

muoversi con molto meno dispendio di energia, rispetto a una forma rettangolare. Inoltre, garantisce di poter immettere negli ambienti la giusta quantità, per un benessere generale di chi ne è all'interno". Spiega Biasio che, un tempo, le aziende di piccola dimensione presenti sul territorio italiano proponevano solo condotti rettangolari: al tempo la produzione di quelli circolari non era in voga, diventava dunque complesso e dispendioso accontentare un cliente con esigenze "non rettangolari". Oggi,

condotti circolari spirodali e all'aeraulica evoluta nasce in famiglia. Giunto il tempo di entrare nell'azienda del padre (al tempo specializzata nella produzione di condotti rettangolari e nella loro installazione), Biasio decide di apportare dei cambiamenti. Deve innanzitutto decidere quale direzione far prendere alla sua azienda, rispondendo alla domanda: "Come si può fare di più e meglio?". Inizia così a studiare i *competitor* italiani, ma allarga poi lo sguardo alle più promettenti e vivaci espe-

Condotti metallici circolari innovativi per l'aeraulica evoluta

È l'unica azienda italiana a realizzare questi prodotti in tre tipologie. Più economici, performanti ed ecocompatibili

sensibilità *green*. "Dopo aver ritirato gli obiettivi dell'azienda, nel 2010 abbiamo scelto di rendere visibili le innovazioni che desideravamo presentare creando il primo catalogo generale in Italia, nel quale a ogni referenza delle tre tipologie di condotti, circolare, rettangolare, circolare con guarnizione, è stata assegnata la sigla, il peso e il prezzo, per far comprendere la differenza tra i diversi prodotti. Grazie a questa documentazione completa è diventato molto più semplice da parte del progettista, valutare l'economicità dei nuovi condotti circolari". L'azienda, come anticipato, produce oggi solo conto terzi e segue con attenzione ogni fase sia della lavorazione che della relazione con i clienti. Il mercato di riferimento di Biasioduct sono i progettisti, i canalisti e gli installatori di impianti Hvac (Heating, Ventilation and Air Conditioning) che studiano, progettano e realizzano impianti per l'industria, per edifici commerciali e del settore terziario: "che risultino confortevoli sia per l'uomo sia per le sue attività. Che possono essere le più disperate. Si pensi agli impianti realizzati per le aziende che si occupano di essiccazione, rifiuti, *cleaning room*, fino ai centri direzionali, commerciali, ospedalieri...".

Obiettivo di Biasioduct è quello di fornire la migliore consulenza possibile, che consenta al cliente di scegliere il condotto più adatto e i giusti pezzi speciali.

Grazie alle grandi quantità prodotte e all'ampiezza di gamma - i diametri dei condotti vanno dagli 80 ai 1.600 millimetri -, Biasioduct è in grado di produrre in tempi rapidi e, soprattutto, a prezzi competitivi. Tutta la produzione di condotti circolari spirodali, rettangolari, circolari calandrati e pezzi speciali

avviene nello stabilimento di proprietà e segue fasi controllate di spianatura lamiera, taglio, piegatura, saldatura, assemblaggio, imballaggio e stoccaggio. Le materie prime in ingresso sono sottoposte a controllo di qualità. Il 70% del

segne rapide, che snelliscono l'operatività in cantiere e i relativi costi di costruzione degli impianti. "Stiamo parlando - spiega Roberto Biasio - di una produzione totalmente *made in Italy*, capace però di guardare, grazie alla sua eccellenza,

Permettono anche di ridurre i costi di costruzione fino al 50%

Per gli impianti in classe C e D, Biasioduct ha ideato la linea Safelink, che si compone di condotti circolari spirodali, con pezzi speciali dotati di guarnizione di tenuta dell'aria. Alte performance di efficienza energetica caratterizzano questa linea. "Si parla - spiega il titolare - di un -15% di consumo di energia per il funzionamento e di un -88% di perdite di aria rispetto ai condotti rettangolari tradizionali.

Anche i costi di costruzione degli impianti arrivano a ridursi fino al 50%".

Condotti spirodali, fiore all'occhiello della produzione Biasioduct



Una nuova linea con ottimi risultati di efficienza energetica

L'azienda di Roberto Biasio è sempre alla ricerca di innovazione, che si possa tradurre con facilità in nuovi prodotti da proporre alla clientela. Nuovissima linea da poco proposta al mercato è InDuct, che propone condotti circolari microforati ad alta induzione. Questo genere di condotti garantiscono alte performance di efficienza energetica, spiega Biasio: "Oltre che di efficienza nella climatizzazione, la classica e tradizionale diffusione induttiva viene supportata da una diffusione localizzata - sotto forma di lama d'aria o di getto d'aria - che può avere impieghi sia in ambito civile, sia industriale". Il valore estremo di questi impianti a induzione è generato da una perfetta progettazione dei condotti: allo scopo Biasioduct ha stretto collaborazioni sinergiche con gli studi di progettazione termomeccanica e con le società di engineering. Siccome un conto è raccontare, un conto è osservare "de visu", è possibile ammirare un progetto completo direttamente a Venezia. Qui, all'interno del Padiglione Aquae, Biasioduct ha realizzato i condotti per l'impianto di climatizzazione. Per chi non l'avesse ancora visitata, Aquae è una grande esposizione - ubicata in laguna - dedicata all'acqua, unica collaterale ufficiale di Expo 2015 di Milano, da cui è patrocinata, in programma fino al 31 ottobre, in coerenza con la durata dell'evento milanese.

Condotti circolari microforati ad alta induzione della linea InDuct



attenzione meritano - fra le tre linee di prodotti - i condotti circolari spirodali. Per quale motivo? Spiega l'amministratore: "Persino la natura ama le forme circolari, si pensi alla sfericità delle cellule, che risultano molto più efficaci di altre forme geometriche. Venendo al nostro settore, anche nella distribuzione aeraulica, in una forma circolare, l'aria riesce a

invece, chi desidera guardare, progettare e realizzare edifici proiettati al futuro e alla modernità, ambienti salubri, nei quali si tenga conto anche della sostenibilità e del risparmio energetico, deve rivolgersi ai condotti circolari spirodali, tra l'altro più economici di quelli rettangolari. Il percorso che ha condotto Roberto Biasio alla scelta e proposta dei

riente estere. Ecco così che - circa dieci anni fa - Biasioduct abbandona il settore dell'installazione, per concentrarsi sulla produzione di condotti, soprattutto circolari spirodali, già molto utilizzati in Europa. "Fuori dai confini nazionali, tra l'altro, temi quali il risparmio energetico, le installazioni in rapidità erano temi molto sentiti, grazie a una diversa



La perfezione della circolarità

personale è dedicato alla produzione, su una superficie di 3 mila mq. A cura di Biasioduct è anche tutta la fase di supporto alla progettazione, necessaria per realizzare impianti perfetti dal punto di vista dimensionale e dell'efficienza. Grazie a questo approccio, l'azienda può garantire con-

all'estero. Siamo infatti allineati agli standard europei, in riferimento alla costruzione di impianti con condotti circolari spirodali e con pezzi speciali con guarnizioni". Grazie a queste caratteristiche, Biasioduct realizza condotti destinati ai mercati internazionali, in oltre 20 Paesi, tra Europa, Africa, Asia e Americhe, con prodotti altamente performanti. Tema molto caro all'azienda, essenziale in un momento in cui la sostenibilità è sempre più un concetto da applicare a ogni componente delle strutture, è quello dell'efficienza energetica degli impianti, unitamente alla riduzione dei costi di costruzione e di esercizio degli impianti. Questi obiettivi vengono inseriti all'interno del programma "Smart&Green Buildings Project".

■ **DITENAVE** / Il Distretto Tecnologico Navale e Nautico del Friuli Venezia Giulia

Nove progetti innovativi per la nautica

Sostegno a R&D per le imprese, finanziamenti per 3,2 milioni di euro

La cantieristica navale e la nautica da diporto costituiscono un punto di forza dell'economia del Friuli Venezia Giulia. È in questo contesto che, nel 2009, nasce Ditenave, il Distretto Tecnologico Navale e Nautico del Friuli Venezia Giulia, la cui mission è di accrescere la competitività delle imprese di settore puntando sull'innovazione tecnologica sviluppata tramite un network di competenze e interessi complementari provenienti da grandi industrie, pmi e mondo della ricerca e della scienza. Dalla nascita a oggi il Distretto ha svolto un'importante attività a sostegno della ricerca e innovazione, riuscendo a veicolare risorse pari a circa 13 milioni di euro a beneficio del comparto cantieristico e nautico regionale. In particolare, Ditenave ha presentato negli scorsi giorni i primi risultati conseguiti da cinque dei nove progetti di ricerca industriale, sviluppo sperimentale e innovazione, che la Regione Friuli Venezia Giulia ha finanziato con risorse Fsc - Fondo per lo Sviluppo e la Coesione per

un importo complessivo di 3 milioni e 200 mila euro. I progetti sono tutti riconducibili a delle macro aree di intervento, quali sicurezza e automazione della navigazione, impatto ambientale ed efficienza energetica, confort di bordo, sistemi di comunicazione avanzati. In dettaglio, "Cruisecon.net" riguarda una infrastruttura di comunicazione e controllo che integra trasmissione ottica e powerline, "Navred@Cruise" la riduzione del rumore e delle vibrazioni a bordo delle navi da crociera, "Ssod2" lo sviluppo di un sistema per la rilevazione di oggetti semi sommersi, "Ube" l'efficienza dei collettori di scarico gas, e "Openviewship"

lo sviluppo di un ecosistema computazionale per la progettazione idrodinamica del sistema elica-carena. La durata dei progetti varia tra i 12 e i 36 mesi, e a novembre è prevista la seconda tranches di presentazioni dei risultati intermedi degli altri quattro: "Ecab", relativo ai sistemi di controllo delle manovre a bassa velocità di un'imbarcazione, "Cosmo", che studia un modello di fluidodinamica computazionale per l'analisi dei flussi sugli scafi delle navi, "Emcy", riguardante l'impatto della compatibilità elettromagnetica nell'ambito della nautica da diporto e "Bvx_2", caratterizzato dallo studio di un sistema propulsivo ad asse verticale.



L'innovazione tecnologica come chiave di volta per accrescere la competitività del comparto cantieristico e nautico del Friuli Venezia Giulia

■ **SPORTMARINE** / Il riferimento certo sin dal 1974 per il nuovo e l'usato

Imbarcazioni: la scelta giusta

Affaccio sull'acqua e partnership con il cantiere Scafoclub per l'assistenza a barche da lavoro e da diporto

Decidere l'acquisto di un'imbarcazione non basta. Perché è proprio qui, di fatto, che iniziano le maggiori difficoltà e i problemi: scelta della barca, lunghezza, motori. Così, con la fretta e l'inizio stagione che incalza, senza avere sufficienti competenze, il rischio di sbagliare è alto. Nella peggiore delle ipotesi si arriva addirittura a rinunciare al coronamento del sogno. Bene, come recita un vecchio adagio "i problemi, se li conosci, li eviti". Per questo, Sportmarine, a Mestre (Ve), dal 1974 continua a essere un referente di rito sia per il neofita che per il navigatore provetto. Commercializza le imbarcazioni dei cantieri navali più importanti e i prestigiosi motori fuoribordo Yamaha, accompagnando l'appassionato passo dopo passo, metro dopo metro, con l'approccio giusto. Secondo tale ottica negli ultimi anni l'azienda ha deciso di scommettere su imbarcazioni tra i 5 e i 7 metri di lunghezza, dei cantieri artigianali siciliani, visibili nell'elegante showroom di 1.500 metri quadrati, al quale è annesso magazzino. Tutto ciò senza trascurare la rivendita usato barche e motori, per cui è da sempre una garanzia. Insomma, sotto ogni aspetto, Sportmarine è una realtà affidabile e nelle condizioni di offrire una vision globale del settore. In particolare, è un qualificato centro assistenza che conta un team specializzato ed esperto. Grazie

all'affaccio sull'acqua, accoglie le imbarcazioni all'attracco in laguna e il Cantiere Scafoclub (300 posti barca), con cui l'azienda ha stretto una solida partnership, operativo ormai da cinquant'anni, ne è il vero fiore all'occhiello. L'assistenza riguarda imbarcazioni da diporto e da lavoro, montaggio di motori fuoribordo a benzina e diesel, accessori, con prezzi van-



taggiati e interventi rapidi, potendo contare su mezzi di sollevamento fino a 20 tonnellate, un magazzino equipaggiato e una squadra specializzata. Altrettanto efficiente e veloce il servizio di consegna dei pezzi di ricambio. Il tutto a conferma di quegli standard elevati e di quella competenza che distinguono l'azienda di Mestre, officina autorizzata Yamaha per le operazioni di fine rodaggio e tagliando dei suoi motori.

■ **GENERAL ELECTRIC MONFALCONE** / Quadri elettrici completi

Soluzioni custom per la cantieristica

Con la certificazione UL l'azienda può lavorare anche negli Usa

Ventisei anni di attività nel settore ha condotto General Electric Monfalcone ad essere un'azienda capace di proporre le migliori soluzioni customizzate nei tempi più brevi possibili nell'ambito della realizzazione di quadri elettrici e loro installazione in ambito navale e industriale. Una realtà da 32 dipendenti che è nata e si è forgiata misurandosi innanzitutto con la cantieristica, grazie alla prossimità con i cantieri di Monfalcone e Marghera, per poi ampliare i propri



Quadro elettrico

orizzonti e arrivare fino a Panama, dove da sei mesi sta lavorando per rendere operative le paratie del nuovo canale. Inoltre è riuscita ad inserirsi nell'ambito dell'off shore, misurandosi con successo in progetti complessi. A guidare l'azienda è il fondatore e amministratore unico Adriano De Stabile, affiancato ora in azienda dal figlio Stefano, impegnato nell'attività legata al settore industriale, e dalla figlia Paola che si occupa della gestione del personale. Importante l'apporto dei collaboratori, diversi dei quali in azienda da oltre 20 anni. "Nel corso della storia dell'azienda ci siamo specializzati nella fornitura di quadri elettrici completi e finiti, una scelta che ci consente di essere com-

petitivi e di poter valorizzare uno dei nostri valori aggiunti, cioè l'alta preparazione tecnica del nostro personale", racconta l'imprenditore. È questa componente insieme alla puntualità, all'efficienza e alla credibilità acquisita negli anni, che ha permesso all'azienda di andare avanti con determinazione anche negli ultimi anni, quando la crisi faceva sentire i suoi effetti sul territorio. Noi abbiamo resistito agendo sui costi - sottolinea De Stabile - ma anche investendo. Due anni fa, infatti, abbiamo deciso di costruire una nuova sede, più ampia e funzionale. Massima attenzione, inoltre, alle soluzioni tecnologiche nuove che possono migliorare il nostro lavoro". General Electric Monfalcone ha puntato poi sulle certificazioni acquisendo, da ultimo, la certificazione UL, l'unica che consente di lavorare negli Stati Uniti. "Anche questo è stato un investimento, che confidiamo ci aiuti ad aprire ulteriormente i nostri mercati". Ora Adriano De Stabile è impegnato anche a governare, con il supporto di esperti, il passaggio generazionale "al fine di assicurare futuro all'azienda in un contesto di equilibrio e di valorizzazione delle diverse competenze".



QUINTA srl

AZIENDA METALMECCANICA

SPECIALIZZATI IN LAVORAZIONI CONTO TERZI

- ASSEMBLAGGI DI PARTI MECCANICHE, ELETTRONICHE, PNEUMATICHE, PLASTICHE E DI PRECISIONE
- CARTEGGIATURE
- LUCIDATURE
- RIFINITURE
- CONFEZIONAMENTO
- CONTROLLO QUALITÀ
- IMBALLAGGI
- REPARTO SALDATURE

Particolare attenzione alla privacy dei prodotti durante la permanenza in azienda, non divulgando foto o informazioni.

QUINTA srl
Via Dell'industria, 17-19
Cavazzale di Monticello C. Otto (VI)
Cell. +39 335 6317563
Tel. +39 0444 946088
Fax +39 0444 297007
info@quintasrl.it - www.quintasrl.it

■ STUDIO CORTELLAZZO & SOATTO / Assistenza qualificata in tutto il mondo grazie ai network

Professionisti per le imprese all'estero

Al supporto all'internazionalizzazione si affianca la specializzazione in crisi d'impresa

Il concetto di internazionalizzazione non è nuovo, ma si è evoluto nel tempo anche a seguito dello spostamento del baricentro dell'economia mondiale verso Paesi un tempo appartenenti al cosiddetto "Terzo Mondo". I dati di tendenza dell'ultimo decennio fanno emergere un modello che privilegia l'investimento nel capitale di una impresa estera per ottenerne il controllo ed esercitare una influenza significativa sulla direzione delle sue attività. È un fenomeno basato su diverse ipotesi motivazionali (efficienze produttive, presenza strategica di mercato, etc.), che caratterizza l'agire anche delle aziende di piccole e medie dimensioni, che si è ampliato dal punto di vista geografico a seguito dello sviluppo repentino dei Paesi del Brics e deve confrontarsi con i nuovi modelli di business legati al web, ai prodotti dell'ingegneria finanziaria e a strutture contrattuali in continuo cambiamento. A sostegno di queste nuove modalità di fare impresa opera Cortellazzo & Soatto,

una realtà multiprofessionale di cui fanno parte avvocati e commercialisti con alle spalle quasi 50 anni di esperienza nel mondo della consulenza. "Oggi, anche le aziende di piccole e medie dimensioni non hanno più solo una localizzazione societaria nel Paese d'origine, ma si trasformano sempre più in gruppi d'impresa, e questo ha comportato la necessità di sviluppare tutta una serie di servizi di supporto", afferma Gianfranco Peracin, uno dei professionisti del team che si occupa di internazionalizzazione delle imprese. Grazie alla sinergia di competenze, Cortellazzo & Soatto è dunque in grado di offrire a queste aziende una serie di servizi a 360 gradi che riguardano il supporto in fase di pianificazione degli investimenti e nelle scelte strategiche, l'assistenza contrattualistica internazionale, anche in relazione a iniziative di joint venture, e l'assistenza per l'esecuzione delle attività operative connesse alla realizzazione e gestione dell'iniziativa imprenditoriale nelle fasi

di start-up e consolidamento, fino alla gestione dei rapporti tra le varie unità estere. "Il supporto che offriamo, oltre che l'ambito strategico e aziendale, riguarda anche le tematiche fiscali - continua Peracin - perché la costituzione di una realtà multinazionale, seppur di piccole dimensioni, impone un confronto con le esigenze di con-

formità alle normative fiscali e alle prassi sovranazionali in materia di determinazione dei prezzi di trasferimento infragrupo". Laddove oltre il 70% degli scambi mondiali avviene all'interno dei gruppi, quella del transfer pricing, ovvero la politica dei prezzi che un'azienda con sedi estere è chiamata ad attuare nei confronti delle proprie con-

sociate, è una tematica fiscale molto delicata: non solo perché può influire sulla creazione di valore per l'azienda, ma anche perché è oggetto di linee guida da parte dell'Ocse e della Comunità europea, nonché perché è 'nell'occhio del ciclone' delle normative e delle prassi in materia dei singoli stati. Su questo fronte Cortellazzo & Soatto ha sviluppato specifiche esperienze nell'elaborazione di modelli inclusivi delle procedure e della documentazione prevista da organismi sovranazionali, dalla normativa e dalla prassi interna, nell'applicazione di convenzioni contro le doppie imposizioni e nella difesa da accertamenti fiscali aventi a oggetto problemati-

che di fiscalità diretta e indiretta inerenti i rapporti con l'estero. Per poter garantire un'assistenza qualificata in tutto il mondo, Cortellazzo & Soatto ha infine creato una serie di contatti diretti con network presenti in diversi Paesi, è membro di due network internazionali, Inpact International e Lawpact, e fa parte della rete di studi italiani denominata Acb Group, che da qualche tempo opera sull'estero attraverso Acb International. A latere dell'attività di supporto all'internazionalizzazione, lo studio vanta, a livello nazionale, una forte specializzazione nella crisi d'impresa, potendo offrire in questo campo una competenza industriale, finanziaria e giuridica. Un supporto a tutto tondo, dunque, che spazia dall'affiancamento del management nella impostazione del piano strategico, industriale ed economico finanziario di risanamento, all'assistenza, anche legale, nelle diverse fasi delle procedure di concordato preventivo e di concordato fallimentare, nonché nell'ambito della procedura di amministrazione straordinaria. Allo stesso modo, lo studio è altamente specializzato nell'impostare e gestire operazioni di project financing, ma si occupa anche di organizzazione aziendale, di consulenza tributaria, di diritto societario e contrattualistica d'impresa.



Cortellazzo & Soatto in occasione dei 40 anni dello studio

"La casa è dove si trova il cuore"
Plinio il Vecchio

Case Antisismiche
Case Sartoriali
Velocità Costruttiva
Prezzo Bloccato

www.casanatura.eu - info@casanatura.eu

Casa Natura
COSTRUZIONI IN LEGNO ad ALTO RISPARMIO ENERGETICO
Massanzago (PD) - 049.93.60.206

■ TOMASI COSTRUZIONI EDILI / Un team e collaborazioni di valore

Il senso etico della moderna edilizia

Ottimizzare il costo del costruito mantenendo inalterata la qualità

Per Tomasi Costruzioni Edili gli edifici non sono semplici immobili, ma "luoghi dove le persone abitano o lavorano trascorrendovi gran parte del loro tempo, per cui è fondamentale che siano costruiti a regola d'arte, che siano di grande qualità; è questo il senso etico della nostra attività e la filosofia che portiamo avanti con passione tutti i giorni", spiega Sandra Tomasi, terza generazione alla guida dell'azienda. Specializzata in edilizia civile e industriale, sia per il committente privato sia pubblico, l'azienda è nata nel 1955 e ha da sempre puntato sulla qualità delle costruzioni, realizzate con "soluzioni all'avanguardia, anche dal punto di vista del risparmio energetico e dell'isolamento acustico, grazie alle nostre maestranze preparate e costantemente formate e a professionisti qualificati": un team

e dall'impegno di attuare sempre il protocollo delle linee guida Lavoro Sicuro, si affianca la volontà di fornire ai clienti un servizio completo prima, durante e dopo l'esecuzione di quanto viene appaltato. Sin dalla stesura dell'offerta, Tomasi Costruzioni Edili lavora in team con altri professionisti: "le collaborazioni che sviluppiamo, specie con progettisti esperti - spiega Sandra Tomasi - sono fondamentali per individuare e proporre al committente le migliori soluzioni edili e progettuali. Il nostro obiettivo è trovare la formula capace di ottimizzare 'il costo del costruito', aspetto attualmente fondamentale per il cliente, mantenendo inalterata la qualità. In questa sfida quotidiana, ci aiuta da un lato la voglia di guardare avanti, dall'altro l'esperienza accumulata negli anni. Nel tempo abbiamo realizzato



Due esempi di edilizia industriale e residenziale di Tomasi Costruzioni Edili

tecniche amministrative affiatate e competenti, che costituisce l'anima di questa realtà vicentina riconosciuta sul mercato per professionalità, serietà e correttezza. All'aspetto qualitativo, garantito dalle certificazioni Uni En Iso 9001/2008, CasaClima, dall'Attestazione Soa

commesse di importi rilevanti, coordinando, dove richiesto, tutte le lavorazioni necessarie a dare al committente l'opera finita chiavi in mano: sedi di gruppi industriali, opere industriali specifiche, hotel, centri commerciali, residenze, riqualificazioni e ristrutturazioni edilizie".

■ **PELFA** / Evoluzione della lavorazione dei metalli, dal 1979 a Udine

Investimenti e capitale umano

Questi i cardini dell'azienda per contrastare la congiuntura

Le radici di Pelfa affondano nella tradizione della famiglia Fabbro, legata all'arte della lavorazione dei metalli a partire dal 1359. Ma è grazie alla profonda esperienza di Redento Fabbro che, nel 1979, nasce a Udine quella che oggi, dopo 36 anni, è ancora una consolidata realtà imprenditoriale nel campo della carpenteria meccanica medio-grande, in grado di soddisfare aziende nazionali ed estere, che nell'azienda udinese riconoscono un partner votato alla qualità massima, correttezza e velocità nell'evacuazione degli ordini. "Gli ambiti d'intervento - spiega l'ingegner Andrea Forgiarini, socio amministratore - sono il siderurgico, il metallurgico e l'idroelettrico. Il 90% della produzione, direttamente o indirettamente, è destinato all'estero, soprattutto in Paesi come Austria, Germania, Francia, Russia e States. Negli ultimi anni abbiamo sviluppato in particolar modo il settore idroelettrico, dove collaboriamo con i protagonisti mondiali". Ogni lavorazione avviene esclusivamente nei siti Pelfa e dunque in quello in provincia di Udine, che si sviluppa attraverso 18.000 mq coperti e 55.000 mq scoperti, e quello in provincia di Cuneo con altri 12.000 mq coperti e 30.000 scoperti, per un totale di 170 unità lavoro. "La forza lavoro è appunto la leva più grande per l'attività, fin dal mio esordio nel 1979 - sottolinea Redento Fabbro - Le principali strategie che ho sempre inteso applicare si fondano su una corretta organizzazione del lavoro, investimenti continui sulle tecnologie più innovative ed estrema flessibilità. La correttezza e l'estrema trasparenza, inoltre, sono da sempre caratteristiche insite nel Dna aziendale, due peculiarità sfortunatamente spesso carenti da parte



Da sx Fabbro Daniele, Bertino Alessandro, Forgiarini Andrea, Fabbro Redento, Fabbro Indira

dell'apparato statale stesso, che dovrebbe essere il primo esempio di correttezza e rigore nelle tante figure che lo rappresentano". "Nonostante la situazione congiunturale - continua Indira Fabbro, responsabile marketing e internazionalizzazione - il 2015 di Pelfa è all'insegna della positività, anche grazie ai continui investimenti degli ultimi anni. Nel 2012, per esempio, abbiamo compiuto un importante investimento di 2 milioni di euro per un impianto di tornitura verticale modello Berthiez, una macchina unica nel suo genere per capacità e completezza di lavorazione, in grado di eseguire lavorazioni di tornitura di grandi dimensioni nonché lavorazioni di fresatura e foratura. Solo puntando sull'innovazione è possibile fronteggiare la difficile congiuntura economica; questa filosofia ci ha permesso di crescere costantemente nel tempo e di pensare a nuovi investimenti su altre macchine utensili".

■ **CI.ESSE.TI** / Gru customizzate e accessori per ogni esigenza industriale

Soluzioni mirate per il sollevamento

Tutte le attrezzature rispondono alla nuova Direttiva Macchine

Da ben ventisei anni Ci.Esse.Ti Srl opera nel campo del sollevamento industriale eseguendo progettazione e realizzazione di nuovi impianti ma non solo. L'azienda udinese fornisce assistenza tecnica e manutenzione per gli impianti esistenti, oltre a un servizio di consulenza e assistenza per l'adeguamento alle normative vigenti. Ci.Esse.Ti si propone sul mercato nazionale ed estero con una vasta gamma di macchine di primari produttori nazionali, con portate che vanno da 63 a 50.000 kg, gru a bandiera a rotazione manuale e elettrica, gru a ponte leggere e medie (anche a traslazione

manuale in profilati brevettati) e gru customizzate. Sempre nell'ambito del sollevamento si offrono soluzioni mirate alle metodologie di trasferimento di energia elettrica e sistemi anticaduta per persone. L'azienda è anche nota per un magazzino di accessoristica in grado di affrontare la gestione di ordini a programma e last minute, dove sono disponibili, pronta consegna, le funi per gru a torre e quelle antigiro in finitura zincata lubrificata dei diametri più diffusi, tutte prodotte secondo i più alti canoni di qualità. Le funi sono consegnate in bobina di legno e certificate secondo la vigente normativa di legge. Ci.Esse.Ti

commercializza anche tiranti in fune asola-asola, anelli continui, a più braccia; fasce per il sollevamento in poliestere e nylon, accessori e imbracature di catena grado 80 e grado 100; sistemi di ancoraggio; pinze e morse solleva lamiere e profilati.

L'azienda è in grado di progettare e realizzare attrezzature di sollevamento quali bilancini di sollevamento standard o speciali, pinze solleva coils e tutto quanto riguardi il sollevamento interno. Denominatore comune: ogni attrezzatura è realizzata secondo la Direttiva Macchine nella sua edizione più recente e certificata secondo i dettami di legge. Ci.Esse.Ti, in forza della ventennale esperienza acquisita nella realizzazione e montaggio delle macchine e dei sistemi completi di sollevamento, si propone anche per l'effettuazione delle manutenzioni periodiche, eseguite secondo le più recenti normative legali in materia e a diretto contatto con gli organi di controllo e i più quotati costruttori. Per informazioni: www.ciesseti.com.



AUTOMATION AND PROCESS SOLUTIONS

TECNO

COMMERCIALE

TRICESIMO



Distributore Ufficiale per il Friuli Venezia Giulia di 



■ **ENTESYS** / Referente unico per la progettazione, direzione lavori e start-up impianti

Innovazione e professionalità per automazione industriale e civile

L'azienda vicentina Entesys affianca i committenti dalla progettazione fino al collaudo degli impianti sollevandoli anche dall'espletamento di tutta la parte burocratica

Trasformare un'idea in un impianto operativo e collaudato senza soccombere nel mare di problematiche che inevitabilmente emergono in corso d'opera, è il sogno di ogni imprenditore. Entesys di Longare (Vi), nata nel 2008 dalla volontà dei due soci Alessio De Munari e Nicola Franzoso è un'organizzazione capace di realizzare quanto progettato affiancando il committente fino al collaudo finale. "Ci occupiamo di ingegneria e automazione industriale - afferma De Munari - effettuiamo dalla progettazione impiantistica, architettonica alla meccanica per edifici industriali, civili, nonché impianti sportivi. Offriamo sempre elevati livelli di servizio, economicità e velocità, integrando la massima innovazione nelle soluzioni proposte con un occhio di riguardo anche al risparmio energetico". L'azienda si propone come unico grande referente per la progettazione, direzione lavori e start-up impianti, occupandosi anche di tutte le pratiche antincendio, dei collaudi e degli aspetti tecnico/amministrativi. Offre inoltre consulenza per perizie e arbitrati. "In ambito industriale - dice - ci occupiamo anche di Hmi, telecontrollo, impianti di sicurezza, prevenzione incendi e consulenza aziendale. Dal semplice capannone industriale fino alla sottostazione elettrica o alla centrale di cogenerazione, anche a biomassa, riusciamo sempre a trovare la soluzione più adatta alle esigenze del cliente. I nostri servizi



Entesys si occupa di progettazione di impianti sia industriali sia civili

sono molto richiesti anche in ambito civile, dove applichiamo tecnologie e servizi derivanti dal settore industriale, sviluppando per esempio sistemi di domotica avanzata. Il team ha esteso il raggio d'azione al settore delle energie rinnovabili e alternative. Siamo in grado di consigliare il cliente su quale risorsa indirizzarsi, a partire dal fotovoltaico fino alle cogenerazioni tramite turbogas, biomassa o idroelettrico". Entesys annovera *energy manager* certificati. Grazie a queste figure professionali interne è in grado di affiancare il cliente o Esco per l'ottenimento di certificati bianchi e soluzioni di risparmio energetico sempre all'avanguardia.

■ **GAMBARO INTERMEDIAZIONI COMMERCIALI** / Da oltre 20 anni

Compravendita di attività e immobili

Professionalità e competenza a disposizione del cliente

Gambaro Intermediazioni Commerciali è un'agenzia specializzata nella compravendita di attività e immobili commerciali principalmente nelle province di Venezia, Treviso e Padova e offre ai clienti una serie di proposte vantaggiose sia sotto l'aspetto economico che qualitativo.

Titolare dell'agenzia è Marino Gambaro che opera nel settore immobiliare commerciale da oltre 20 anni prodigandosi con professionalità, serietà e dedizione. "Ho una lunga esperienza - spiega Gambaro - riguardo la burocrazia di attività e immobili, aziende, piccole imprese, attività artigianali e commerciali, che valuto e pongo sul mercato utilizzando tutti gli strumenti più opportuni per raggiungere il risultato richiesto dal cliente tenendo anche presente l'andamento di mercato immobiliare. Nel caso di un acquisto, analizzo insieme al cliente le esigenze di quest'ultimo per capire quali siano le sue reali aspettative. Quindi valutiamo il possibile investimento e se, nel nostro archivio, è presente qualcosa che possiede tali



Marino Gambaro, titolare dell'agenzia Gambaro Intermediazioni Commerciali

requisiti, lo accompagniamo presso l'attività o l'immobile posto in vendita.

Molto spesso - continua Gambaro - le persone in cerca di un'attività o immobile commerciale si rivolgono ad agenzie non professionali e "improvvisate", dove il cliente non viene seguito, né tutelato, rimanendo così delusi dell'affare concluso.

Marino Gambaro è consapevole che la soddisfazione del cliente è un valore aggiunto e che quest'ultimo è il bene più prezioso, un capitale da far

crescere giorno dopo giorno. Gambaro Intermediazioni Commerciali segue in ogni passo la trattativa fino alla conclusione dell'affare, compreso il rogito notarile. "Dove necessario - spiega Gambaro - in collaborazione con vari istituti di credito e/o associazioni di categoria, ci occupiamo di finanziamenti a tassi agevolati con leggi speciali regionali. Mentre, per chi vende, mettiamo a disposizione tutta la nostra competenza e professionalità per garantire una giusta valutazione dell'attività, mantenendo la massima discrezione e riservatezza dei dati fornitici. Inoltre ci occupiamo dell'espletamento di qualsiasi pratica amministrativa e non, evitando al cliente lunghe e dispendiose perdite di tempo". Marino Gambaro è iscritto all'Albo dei Mediatori immobiliari dal 1997 ed è Consigliere di Confcommercio Mestre. Inoltre è membro del Consiglio direttivo Fidimpresa e Fiditurismo Veneto e Fimaa (Federazione Italiana Mediatori Agenti D'Affari) di Venezia. Informazioni su www.intermediazionicommerciali.it

■ **IL PARCO** / Dalla fine degli Anni 80 opera nella produzione di teloneria e ombrelloni

"Realizziamo dehor su misura"

Offre i servizi di montaggio, collaudo e assistenza immediata

Il bagaglio di conoscenze ed esperienze che provengono dal settore dell'artigianato tessile e l'ingegno tecnico per lo sviluppo di soluzioni ombreggianti per l'esterno costituiscono il *know-how* dell'azienda Il Parco, che dalla fine degli anni '80 opera nel settore della produzione di teloneria e ombrelloni a Pojana Maggiore (Vi).

La società ha definito la propria identità grazie alla specializzazione nella progettazione con *rendering* personalizzati e realizzazione di *dehor* per il mondo horeca, ampliando così la gamma di prodotti e servizi offerti, che al fianco di proposte più tradizionali, vede soluzioni per il lavoro e l'abitabilità degli spazi esterni.

Tutte le soluzioni prodotte da Il Parco sono fornite di garanzia diretta della casa, di certificazioni per il rischio sismico, il carico neve o altre situazioni particolari.

La peculiarità è la progettazione su misura e, "soprattutto, la capacità di soddisfare le richieste dei clienti", spiega il direttore Diego Pozza. "I

prodotti che proponiamo sono chiavi in mano e sempre progettati tenendo conto del contesto architettonico e delle linee guida che ogni Comune italiano definisce per i *dehor*, in particolare se situati nei centri storici. Montaggio, collaudo e assistenza immediata - specifica - sono i servizi che effettuiamo per i nostri clienti, per la maggior parte costituiti da esercizi pubblici in Italia e all'estero, ai quali ogni anno proponiamo almeno due novità. Siamo gli unici - afferma - a produrre un ombrellone da 100 mq con sistema integrato che può es-

sere governato per apertura, chiusura, luci e audio da telecomando, cellulare o *tablet*, oltre a poter essere chiuso perimetralmente con diverse varianti".

Le soluzioni Il Parco sono realizzate con elementi prodotti direttamente dall'azienda e anche i fornitori dei più piccoli componenti sono italiani, a sostegno della qualità *made in Italy*. L'azienda opera attraverso rivenditori specializzati e architetti che vengono formati presso la casa madre, creando così rivenditori esclusivi e preparati, in grado di assistere al meglio i clienti.



Esempio espositivo di prodotti a Milano

■ **NEXTTECH** / Giunta alla terza release, l'app è dedicata alla forza vendita aziendale

Un software innovativo per il costante controllo del business

Si chiama "forSales" ed è lanciato sul mercato internazionale



Mauro Dal Corso, amministratore NextTech

Strumento indispensabile per automatizzare la forza vendita delle aziende, l'applicativo "forSales" di NextTech ha varcato i confini nazionali per proporsi al mercato europeo e americano. L'innovativa app, giunta alla terza *release* (in preparazione la quarta), permette agli agenti di avere sempre a portata di mano tutte le informazioni relative ai propri clienti (storico acquisti, estratti conto, schede commerciali, *ranking*...). Inoltre con-

sente di presentare i prodotti attraverso cataloghi interattivi e allo stesso tempo di inserire l'ordine. "ForSales permette all'agente di rimanere sempre in contatto con il proprio *business* anche in modalità *off-line*, mentre grazie alle funzionalità di geolocalizzazione e *geomarketing* è possibile utilizzare le informazioni riferite al territorio in cui si opera per analizzare e pianificare attività di *marketing*", spiega l'amministratore di NextTech Mauro Dal Corso.

La spinta all'internazionalizzazione ha consentito di acquisire nuovi clienti e, allo stesso tempo, ha reso forSales adattabile alle richieste di un mercato in continua trasformazione e caratterizzato da nuove filosofie commerciali. "Con un prodotto che ha un *core standard*, ma che permette di adattare le varie funzionalità per rispondere alle esigenze di ogni singola azienda, sono costanti le attività che andiamo a fare nei confronti di quei clienti che ci chiedono

di supportarli nei processi di vendita. Continui investimenti in ricerca e sviluppo permettono inoltre di offrire un prodotto sempre aggiornato e all'avanguardia".

Il segreto del successo di NextTech è dunque da ricercare in un'estrema specializzazione su una singola fetta di business. La società si è infatti focalizzata esclusivamente sulla mobilità delle aziende nell'area commerciale, proponendo un *software* come forSales che può essere personalizzato e adeguato a ogni settore merceologico.

"forSales" permette anche di presentare i prodotti attraverso cataloghi interattivi, inserendo l'ordine

■ **FIDEL TRANSPORT & LOGISTICS** / Nata negli Anni 60 come impresa individuale, grazie a Lino Santinato, ha mantenuto la sua flessibilità con il cambio generazionale

Trasporti veloci e affidabili in tutta Europa

Nomi illustri nel parco clienti tra cui Electrolux, Marcegaglia, Ferrero, Nestlé e Coca Cola

Con i loro Tir percorrono da anni le strade di tutta Europa. E se quando Fidel Transport & Logistics è nata negli Anni 60, prima come impresa individuale del papà Lino Santinato l'orizzonte era limitato all'Europa Occidentale, poi il mercato si è allargato. Con una vocazione tipica delle aziende del Nord-Est, ben prima della caduta del Muro di Berlino, nel 1985, l'azienda di Correzzola in provincia di Padova ha attraversato le frontiere portando la sua flotta verso il blocco orientale.

Da allora l'economia di quei Paesi è cresciuta, le imprese occidentali si sono stabilite con le loro filiali e i loro impianti di produzione e l'interscambio ha fatto passi da gigante. Non tutto è andato sempre liscio, come racconta Edy Santinato, amministratore delegato della società veneta. "Inizialmente c'è stata una crescita, poi negli anni '90 un rallentamento e una successiva ripresa".

In questi ultimi anni la crisi è arrivata anche per Paesi co-



La flotta di Fidel è attrezzata anche per i carichi Adr Groupage (Accord Dangereuses Route)



Fidel Transport & Logistics lavora soprattutto con i Paesi dell'Est e collabora con multinazionali di vari settori

me Russia, Polonia, Ungheria, Romania e Serbia (senza dimenticare che Germania e Austria sono molti importanti nel business dell'azienda). A questo bisogna aggiungere le sanzioni che hanno colpito la Russia per il conflitto ucraino. Un panorama a volte complicato, non esente da difficoltà, ma che non attenua il classico ottimismo dell'imprenditore di Edy Santinato, che ha grande fiducia nella crescita dell'Europa dell'Est. Non è

l'unico, visto che i grandi nomi dell'industria italiana e internazionale in questi anni hanno scoperto questi mercati importanti per il basso costo del lavoro, ma anche per i volumi di vendite che potevano sviluppare. Molti di questi nomi sono clienti di Fidel Transport & Logistics che può sfoggiare Michelin, Fiat, per fare qualche esempio del mondo dei trasporti, Electrolux negli elettrodomestici, Ferrero, Nestlé, e Coca Cola per li-

mitarci a qualche nome dei beni di consumo e altri come Burgo, Sca Packaging (carta, cartone e stampati), Marcegaglia, Beltrame per acciaio e alluminio e Dhl nel settore delle imprese di spedizioni. Nomi importanti che hanno scelto Fidel Transport & Logistics per la dinamicità di un'azienda familiare che non ha perso smalto con il naturale passaggio generazionale e che può assicurare un'eccellente flessibilità del servizio.

punti vendita di Francoforte in Germania", racconta Santinato. Dodici ore per attraversare l'Europa con i mezzi utilizzati per l'alimentare, dotati di doppie o triple paratie in modo da assicurare differenti temperature per la conservazione dei prodotti. E se il cliente ha particolari necessità per una consegna veloce, la soluzione del doppio autista può essere adottata per qualsiasi tipo di merce. Ma oltre all'alimentare, l'azienda veneta è in gra-

do di soddisfare le esigenze dei clienti anche per quanto riguarda i carichi Adr Groupage (Accord Dangereuses Route). Si tratta dei trasporti relativi a merci pericolose che può essere realizzato in maniera completa e parziale. Per vocazione e per scelta, la famiglia Santinato ha sempre prestato particolare attenzione al rispetto delle norme in materia di sicurezza per la tutela del proprio personale e dei clienti. Questo si è tradotto in una serie di certificazioni di qualità che testimoniano il livello dell'organizzazione e dei servizi offerti.

Questa attenzione ha coinvolto anche la flotta dei mezzi che ogni giorno solcano le strade di tutta Europa. La scelta della società veneta è andata verso i nuovi Euro 6 che testimoniano l'attenzione all'ambiente, permettendo a Fidel di adeguarsi alle normative dei vari Paesi europei. In Germania e Austria, infatti, esistono regole severe che limitano il passaggio dei veicoli inquinanti e la circolazione anche di notte. Regole alle quali Fidel si è prontamente adeguata perché il servizio per il cliente finale con il rispetto dei tempi di consegna passa anche attraverso il rispetto per l'ambiente.

■ **ARTE GIARDINO** / I titolari festeggiano in contemporanea l'anniversario aziendale e le nozze d'oro

Mezzo secolo di successo

Ampio l'assortimento: dall'outdoor agli articoli per la casa fino agli addobbi

Er il giugno del 1965 quando due novelli sposi, Paolo e Michelina Iussig, aprirono un negozio di articoli e decorazioni per giardino lungo la statale che costeggia Reana del Rojale (Ud). Una baracca di lamiera, un recinto e poco più. Anzi, molto di più: la passione per il lavoro e la capacità di intuire bisogni ed esigenze

bile commerciale che insieme alla sorella Claudia, responsabile della parte amministrativa, ha raccolto l'eredità dei genitori affiancandoli nella guida dell'azienda - è stato negli anni '80 e '90, quando tutti insieme decidemmo di investire in questo progetto e di costruire sul terreno che era diventato nel frattempo edificabile". È da questa

scelta familiare che è nato il capannone inizialmente di 1.000 mq e successivamente ampliato fino a raggiungere i 2.000 mq attuali. Uno spazio espositivo di ampio respiro da cui ha preso il via anche la trasformazione e l'ampliamento della gamma di articoli trattati: dal necessario per l'outdoor, che rappresenta sempre

un punto di forza dell'attività, agli addobbi natalizi e pasquali, dagli articoli per la casa alla cartoleria e piccola profumeria, dalla cura degli animali da compagnia alle idee regalo. La zona esterna è stata mantenuta con vasi, terricci e fontane. "Una zona di 1.000 mq - sottolinea Nicoletta Iussig - è dedicata ai settori stagionali. A gen-

naio e febbraio tutto il necessario per il Carnevale, a marzo gli addobbi pasquali, in primavera/estate protagonista è il giardino, mentre da settembre cominciamo ad allestire lo spazio in previsione del Natale, con bancarelle di legno pronte a ospitare addobbi, articoli regalo e una vasta scelta di articoli luminosi da interno ed esterno. Nè mancano i presepi, un settore per cui siamo noti ben oltre i confini della regione, trattando personaggi dai 2 ai 40 cm. A questo affianchiamo un vergo e proprio villaggio di Natale, allestito e in movimento, con tanto di casette, treno, montagne e sciatori". Tanta varietà, ma con alcuni punti ben fermi: innanzitutto la scelta attenta dei prodotti, che sappiano coniugare la qualità con un prezzo giusto. "Ci concentriamo sul *made in Italy* per quanto possibile - ci tiene a sottolineare Nicoletta Iussig -, per differenziarci in modo marcato dalla grande distribuzione. Insomma, la tattica del primo prezzo non ci interessa, e questa scelta sembra convincere i nostri clienti che sanno apprezzare la differenza". Anche l'attenzione quasi maniacale per le esigenze di chiunque varchi la soglia di Arte Giardino è un diktat da cui non si prescinde. "In ogni reparto - prosegue Nicoletta - abbiamo personale



I due fondatori, Paolo e Michelina Iussig

specializzato, che è con noi ormai da anni e quindi conosce bene la nostra filosofia e il nostro approccio alla vendita. Il cliente da noi viene seguito cercando di soddisfare al meglio le sue esigenze. Per esempio se cerca qualcosa che non è in quel momento disponibile, lo si aiuta a trovarlo sui cataloghi e lo si procura".

Non è un caso quindi se per festeggiare i 50 anni dell'attività verranno coinvolti anche i clienti: ogni mese Arte Giardino proporrà sugli articoli continuativi offerte a prezzo speciale in ogni reparto, con sconti dal 20 al 50%, inoltre verranno anche proposti degli omaggi. "Noi, i dipendenti (a oggi 17) e le loro famiglie festeggeremo con un pranzo tutti insieme - spiega Nicoletta -, perché è grazie all'impegno di tutti che siamo stati in grado di contrastare la crisi che

da sette anni a questa parte si fa sentire pesantemente. Il Friuli sembra un'isola felice ma anche qui ci sono aziende che chiudono e persone che rimangono a casa, purtroppo. Noi siamo riusciti a mantenere il nostro giro d'affari, con settori addirittura in crescita, come quello della cartoleria, della piccola profumeria e dei casalinghi, e con altri più in affanno, stagionali in primis, dandoci da fare sempre di più. Almeno due volte all'anno siamo all'estero, alle fiere di settore, per cercare ulteriori fornitori e offrire novità alla clientela".

La famiglia Iussig si è dimostrata sensibile anche alle tematiche ambientali. L'azienda infatti è stata la prima attività commerciale regionale a essersi dotata di un impianto fotovoltaico da 20 Kw, capace di produrre 24 mila kW l'anno.



La sede

della clientela che vedono l'attività commerciale da loro fondata, Arte Giardino, festeggiare oggi i 50 anni insieme alle nozze d'oro dei titolari. Da allora molto è cambiato, ma non la voglia di raccogliere sempre nuove sfide. "Il primo momento di grande cambiamento e sviluppo dell'attività - racconta Nicoletta Iussig, responsa-

■ **CLINICA FAVERO** / Fondata dal professor Gian Antonio Favero, luminare dell'implantologia: 350 tra libri e pubblicazioni, è allievo di Per-Ingvar Branemark

Il rialzo dei seni mascellari per ricreare l'osso necessario all'impianto

Si tratta di un intervento di implantologia avanzata e i tempi di maturazione ossea e di osseointegrazione sono più lunghi di quando si posiziona un impianto con osso in quantità sufficiente. Ma non è un intervento doloroso e il paziente può tornare alle proprie attività già il giorno seguente

Per poter inserire impianti dentari di lunghezza e diametro adeguati alle necessità c'è bisogno di un sufficiente volume di osso. E quando questo non c'è, si può ricorrere al rialzo di seno mascellare, una pratica chirurgica specifica proprio per aumentare il volume dell'osso nell'arcata superiore della bocca.

“L'espressione 'rialzo di seno' - spiega il professor Gian Antonio Favero, medico chirurgo specialista in odontoiatria, ordinario all'Università di Padova, luminare dell'implantologia e fondatore della Clinica Favero - deriva dalla presenza dei seni mascellari che vengono anatomicamente spostati in alto dal ripristino dei volumi ossei. Esistono varie tecniche chirurgiche che possono essere utilizzate per questo scopo e il loro successo, in termini di risultati, è sempre legato all'esperienza dell'operatore. Per questo è importante consultarsi con il dentista di famiglia e poi affidarsi a chi in questo campo vanta un'ampia casistica”.

Nel campo dell'implantologia dentaria si stanno raggiungendo traguardi che fino a poco tempo fa sembravano impensabili. Uno dei maggiori esperti mondiali in questo campo è il professor Gian Antonio Favero, che ha al suo attivo 350 pubblicazioni e libri con studi sperimentali e clini-



ci e che è stato allievo del professor Per-Ingvar Branemark, inventore dell'implantologia moderna. Insieme, i professori Favero e Branemark hanno anche scritto il primo libro su questo tema, dal titolo “Il rialzo del pavimento del seno mascellare e l'osseointegrazione”, nel 1994. “Quello di una base

ossea insufficiente, e quindi - prosegue il professor Favero - non in grado di garantire la dovuta stabilità degli impianti in esso inseriti è stato, in passato, uno dei più grossi problemi dell'implantologia. La questione riguarda in particolare l'arcata mascellare superiore, dove sono presenti delle cavità pneumatiche, che tolgono ulteriore spazio al tessuto osseo. Può dunque capitare così che l'osso residuo non sia in grado di ricevere gli impianti in numero adeguato e, soprattutto, con la lunghezza necessaria”.

Ecco allora che sono state messe a punto diverse tecniche per facilitare la rigenerazione ossea; fra queste anche il trattamento con plasma ricco di fattori di crescita (Prpf), tecnica innovativa che merita un futuro approfondimento. Ci può essere poi un innesto di osso tra l'osso residuo dell'arcata mascellare e la membrana sinusale, ossia la membrana che delimita la cavità pneumatica. Il tessuto necessario viene di solito prelevato da siti donatori, come il mento o la mandibola dello

Risolto il problema degli impianti dentari, con una tecnica meno invasiva per il paziente

Il professor Gian Antonio Favero

Fondatore e ideatore della Clinica Favero (www.clinicafavero.it), con sedi sia in Italia sia all'estero, il professor Gian Antonio Favero, specializzato in Odontoiatria e Protesi Dentaria, ha ricoperto diversi ruoli all'interno dell'Università di Padova. Attualmente è professore ordinario di ruolo. Oltre a essere stato, tra le altre cariche ricoperte, direttore del dipartimento integrato interaziendale di Odontoiatria, direttore e primario della clinica Odontoiatrica dell'Università di Padova e direttore della scuola di specializzazione in Ortognatodonzia, è socio fondatore della Società Italiana di Osteointegrazione, membro attivo della European Association of Osseointegration e membro attivo della Iti Foundation, dirige in Italia (Treviso) il Branemark Osseointegration Center, un centro di ricerca internazionale di osteointegrazione orale ed extraorale. Il professor Per-Ingvar Branemark, inventore dell'implantologia moderna, è stato il suo maestro. Il professor Favero, pioniere dell'implantologia osteointegrata in Italia, ha al suo attivo oltre 350 pubblicazioni e libri con studi sperimentali e clinici. Migliaia di casi clinici trattati con successo lo rendono uno dei maggiori esperti internazionali nel settore dell'implantologia.



Il dottor Giovanni Favero e il professor Gian Antonio Favero, già direttore Clinica Odontoiatrica Università di Padova

stesso paziente. Ma si tratta di una tecnica particolarmente invasiva. Con la nuova metodologia del rialzo del seno mascellare, invece, questo innesto osseo non è più necessario, dato che è lo stesso tessuto dell'arcata superiore a “rigenerarsi” e a creare la formazione di un nuovo



Il dottor Giovanni Favero

Giovanni Favero si è laureato in Odontoiatria e Protesi Dentaria all'Università di Padova nel 2003 con una tesi in implantologia su “Il rialzo sinusale e l'osseointegrazione: risultati e valutazioni cliniche e sperimentali”. Nel settembre 2005 frequenta l'International Program Certificate in Parodontology, full time, e consegue il certificate di implantologia e protesi guidata presso la New York University. Libero professionista dal novembre 2003, ha maturato una considerevole esperienza, tra l'altro, nella tecnica del rialzo dei seni mascellari per ricreare l'osso necessario all'impianto dentario e ha collaborato con la Clinica Odontoiatrica dell'Università di Padova. Ha pubblicato, assieme ad altri specialisti, nel 2004 “Valutazione della qualità dell'ansiolisi durante interventi di chirurgia orale” e “Analysis of an anyxolith technique applied to 1179 patients undergoing oral surgery”, pubblicato su Minerva Odontostomatologica, e nel novembre 2003 “Dental Diode Manuale d'uso Laser Project”. Negli anni ha seguito molti corsi odontoiatrici in chirurgia ossea avanzata, in parodontologia, chirurgia orale ed endodontica, implantologia, chirurgia piezoelettrica, fotografia digitale clinica, corsi di specializzazione sull'utilizzo del microscopio elettronico in chirurgia endodontica, laser in clinica odontostomatologica e molti altri, presso importanti strutture tra cui la New York University e l'Università del Galles (College of Medicine). Ha partecipato a congressi quali World Congress of Osseointegration a Venezia, World Congress AstraTech Dental a New York City, Eao Annual Scientific Meeting a Barcellona, Congresso Internazionale Astra Tech Dental a Firenze, Ao di Sacramento e Boston. Attualmente frequenta l'Università di San Paolo (Unesp) per conseguire il dottorato di ricerca sulla seguente tesi “L'influenza dei denti adiacenti nell'impianto post estrattivo immediato”.

osso. Attraverso questa tecnica “si procede - spiega Gian Antonio Favero - creando uno spazio tra la membrana sinusale e l'osso residuo, si dà la possibilità alle cellule staminali e mesenchimali presenti nel coagulo sanguigno che qui si viene a raccogliere, di trasformarsi in osteoblasti e quindi in nuovo osso”. L'intervento viene effettuato “in un'unica seduta, in anestesia locale associata a una leggera sedazione. Viene aperta una ‘finestra’ ossea in corrispondenza della membrana sinusale, che viene scollata e innalzata. Quindi, al di sotto, vengono inseriti due o tre impianti, che hanno la funzione di tenerla sollevata. Poi la gengiva viene suturata. Occorrono circa 6/8 mesi perché l'osso si ricrei completamente. Dopo gli impianti vengono nuovamente portati alla luce e su di essi vengono inseriti i denti definitivi”.

Quando è corretto procedere con questa tecnica? “In particolare - afferma il professore - nei casi in cui a dover essere sostituiti sono premolari o molari, e in cui il resto della dentatura è sana. I tempi relativamente lunghi della procedura sono compensati dal vantaggio di una minore invasività per il paziente, che non deve subire l'intervento chirurgico del prelievo osseo. Prima dell'intervento il paziente deve fare una tac delle ossa mascellari, che consente al chirurgo di valutare esattamente dove ci sia osso disponibile per posizionare gli impianti. Il periodo post-operatorio - conclude - non si differenzia da quello delle altre tecniche implantologiche. L'edema provocato dall'intervento è destinato a regredire nel giro di sette-otto giorni. Dopodiché il paziente può riprendere la vita normale”.

■ **CBA GROUP** / Soluzioni di archiviazione documentale automatizzate e integrate

Tecnologie digitali al servizio di una sanità più smart

Cartella Socio Sanitaria apre la strada a firma digitale e conservazione a norma

Non è più tempo di resistere ai cambiamenti, che vanno accettati come sfida e opportunità; se si osserva poi l'inarrestabile sviluppo tecnologico viene spontaneo soffermarsi sul concetto di incertezza che spesso si associa a tali trasformazioni. Cade a proposito il termine "resilienza", intesa come capacità della persona di reagire positivamente, l'attitudine ad affrontare situazioni nuove e complicate senza poi sentirsi stressati, bensì rinforzati e migliorati. Ma quante volte, invece di mostrarci "resilienti", prevale la diffidenza, soprattutto in campo di innovazioni tecnologiche?

La tecnologia digitale è ormai parte integrante della cultura dell'uomo e del suo sviluppo, ecco perché è importante che entri in gioco il "change management", cioè la responsabilità della dirigenza di identificare precocemente i cambiamenti e avviare le strategie necessarie ad accompagnarli, compreso l'impatto che determineranno nei processi, sul piano umano e su quello delle tecnologie. In tema di sanità elettronica è importante ricordare che il nuovo piano d'azione europeo accoglie appieno l'utilizzo delle tecnologie digitali al fine di fornire un'assistenza sanitaria mi-

gliore, che elimini gli ostacoli e crei servizi sanitari più intelligenti, sicuri e incentrati sull'assistito. Il recente cambiamento introdotto dalla fatturazione elettronica ha anticipato il corso a un futuro interamente digitale aprendo la strada anche in ambito sanitario a temi di digitalizzazione dei processi e dematerializzazione. Fornire al settore sociosanitario le basi organizzative adeguate e avvicinare le figure professionali verso concetti e metodologie facilitatrici, che comunichino tra loro evitando sprechi e ridondanze, è il proposito di Cba Group. Il Gruppo da tempo propone l'archiviazione documentale con una serie di processi automatizzati e integrati che predispongono la struttura organizzativa verso un progressivo abbandono della carta con innumerevoli vantaggi pratici: ottenere documenti unici e partecipati evitando fotocopie e tempi di trasmissione inutili, rendere veloci ricerca e archiviazione, liberare spazi giungendo a un risparmio incredibile calcolando anche i tempi di ricerca non più necessari sono alcuni tra i plus. Gli atti sanitari comprendono un insieme

complesso e articolato di prestazioni, competenze, conoscenze e modi di agire di più professioni, non solo nell'ambito medico. Tali svolgimenti presuppongono una serie di interventi consequenziali che necessariamente passano di mano in mano con dispendio in termini di tempo per il passaggio delle consegne, costi di stampa e archiviazione. A tutto ciò si unisce una minor sicurezza sanitaria dovuta al moltiplicarsi di passaggi alla quale si aggiungono inutili tempi di ricerca delle pratiche. Per quanto queste problematiche siano comuni a tutti i settori e non solo a quello sanitario, in questa sfera, sfortunatamente, tali superflue procedure si traducono in un allungamento dei tempi di reazione verso l'assistito. In ambito assistenziale Cba Group con Cartella Socio Sanitaria ha proposto un prodotto pionieristico in quanto, da oltre sei anni, offre una soluzione per la completa eliminazione della carta con uno strumento dinamico e partecipativo che gestisce tutti gli aspetti, dalla presa in carico alla gestione dell'ospite, con un esclusivo strumento informatizzato (accoglienza, te-

rapie, attività, piani individualizzati, prescrizioni, test e statistiche e molto altro). Oggi la firma digitale entra a pieno titolo a completamento di tale sistema attestando integrità, autenticità e non riproducibilità dei documenti, come richiesto dalle normative. Tutte le informazioni di Cartella Socio Sanitaria possono venire firmate digitalmente, trasformate in pdf, inviate in archiviazione documentale e periodicamente (a esempio ogni 24 ore) marcate temporalmente per consentire la Conservazione Sostitutiva, secondo le recenti normative. Il riferimento temporale rende il blocco dei documenti (riferiti al singolo utente) opponibili a terzi, congelandoli nella forma, contenuto e tempo. Affidandosi a Cba Group tutte le fasi di gestione dei processi per giungere alla conservazione sostitutiva vengono semplici e automatizzate ma soprattutto senza alcun impatto organizzativo: al contrario, proprio quest'ultimo beneficia di una netta ottimizzazione permettendo a tutti gli stakeholders di partecipare attivamente e positivamente a una fase di rinnovamento già in atto.



■ **IACER** / Con il 28 per cento di crescita, consolida la propria posizione di leader

L'elettromedicale italiano sbarca all'estero in oltre 35 Paesi

Dopo My Mag, la punta di diamante è il dispositivo Mag2000

Operativa dal 1969 in vari settori delle comunicazioni e del benessere, dal 1995 Iacer si specializza nella progettazione e realizzazione di apparecchiature medicali, settore che diverrà il suo *core business* esclusivo nel 2004. Oggi l'azienda martellacense (provincia di Venezia) è una realtà leader in Italia nella progettazione, produzione e messa in commercio di una vasta gamma di apparecchi elettromedicali operando secondo certificazione del ministero della Salute. "La nostra filosofia - specifica il dottor Massimo Marcon, direttore tecnico commerciale e socio di Mario Caprara, fondatore, e Matteo Zennaro, responsabile R&D - intende portare a casa di ogni persona sistemi efficaci e semplici da utilizzare per trattare efficacemente alcune importanti patologie a costi percorribili". Il 2014 sarà ricordato come l'anno della definitiva "consacrazione" per Iacer, con una crescita del 28% dovuta in buona parte all'affermazione dei prodotti legati alla magnetoterapia. "Su tutti

- prosegue Marcon - la punta di diamante è attualmente Mag2000, evoluzione del precedente dispositivo My Mag sviluppato dal nostro reparto Ricerca & Sviluppo. Da My Mag il

nuovo Mag2000 eredita la fascia elastica terapeutica a tre solenoidi e i due canali d'uscita che permettono di trattare in maniera indipendente due zone del corpo. Ideale per il trattamento di dolori reumatici, osteoporosi, distorsioni, fratture che esitano a calcificarsi, lombalgie e più generalmente tutte le patologie correlate al dolore, l'apparecchiatura è dotata di 20 programmi preimpostati identificati dal nome delle patologie più comuni, 14 programmi identificati dalla frequenza di lavoro (da 1 a 120 Hertz) e un programma Autoscan a variazione continua di frequenza per il trattamento di tessuti molli e tessuti duri nella stessa seduta di terapia. Grazie a questa terapia fisica strumentale è possibile riequilibrare dal punto di vista elettrico le cellule del nostro corpo".

Ramificata in tutto il territorio italiano con circa 1.800 punti vendita, tra sanitarie e ortopedie, Iacer non è solo la prima azienda del Bel Paese nell'ambito ortopedico ma è anche una realtà di importanza crescente all'estero, grazie a una serie di rivenditori specializzati in oltre 35 Paesi stranieri. Per ulteriori informazioni: www.itechmedicaldivision.com.



Mag2000

■ **BLUE MEDICAL CENTER** / Pronto il nuovo servizio per la polisomnografia

Il paziente sempre al centro

In provincia di Treviso, la struttura polispecialistica è accreditata per la diagnostica e la chirurgia d'avanguardia

Blue Medical Center è una struttura sanitaria privata a indirizzo ambulatoriale e chirurgico accreditata al Sistema Sanitario Nazionale. È un'azienda fornitrice di servizi sanitari in molteplici specialità della medicina: visite specialistiche, diagnostica (per immagini, radiologica, biologica), fisioterapia, day surgery (piccoli interventi chirurgici per cui il paziente viene dimesso in giornata). Il team sanitario che opera all'interno della struttura comprende circa 120 medici. La direzione di BMC, presieduta dalla dottoressa Orietta Trevisanato Zampieri, ha sviluppato in questi anni un sistema di gestione tale da garantire un servizio orientato all'accoglienza e alla sicurezza del paziente con un sistema di controllo continuo. L'attività erogata presso BMC si sviluppa secondo standard e protocolli ben precisi, in termini di risposte ai pazienti e loro congiunti, di accoglienza per garantire al paziente un efficace sistema di prenotazione, organizzazione e attesa prima della prestazione, e di disponibilità a essere presenti per qualsiasi esigenza il paziente abbia durante il percorso di degenza. Inoltre, il centro polispecialistico garantisce la professionalità dei medici, qualificati professionalmente con esperienza in ambito pubblico e privato, la sicurezza per la gestione e il rinnovo delle apparecchiature, e la tempestività in termini di organizzazione

delle agende e del sistema organizzativo. BMC ha recentemente definito un progetto in collaborazione con il Centro Nazionale di Ricerche (Cnr) di Padova che partirà e verrà svolto all'interno del centro dal prossimo settembre 2015, denominato "Prima - Fragilità? Pensiamoci Prima". Si tratta di un servizio rivolto alle persone anziane, dove un'équipe di esperti individua per ogni paziente i bisogni, le necessità e fragilità che verranno condivisi in un piano di intervento con



La sede Blue Medical Center a Godega di Sant'Urbano

il paziente stesso. È in via di apertura un nuovo servizio ambulatoriale per la polisomnografia, uno studio che individua i disturbi del sonno come insonnia, narcolessia, russamento, sindrome delle apnee notturne e Osas, sindrome delle gambe senza riposo, disturbi del ritmo cardiaco, Jet Lag, bruxismo, sonnambulismo. Per la fine dell'anno e il 2016 sono previsti ulteriori sviluppi nell'ambito della diagnostica e della day surgery sempre in linea con quello che sono gli attuali sviluppi e innovazioni in materia.

■ **SAN MARCO SERVICE** / Soluzioni personalizzate e a tutto campo per diversamente abili e anziani

Il supporto avanzato per la mobilità

È la specializzazione che l'azienda ha fatto propria, certificando i propri servizi

San Marco Service nasce a Marcon, in provincia di Venezia, nel 2009 da un'idea di Marco e Michele, con l'obiettivo di fornire dei servizi manageriali personalizzati in outsourcing sia per il settore pubblico che privato. "L'attività - racconta Marco Micheloni - è iniziata con il servizio di trasporto di persone con ridotta mobilità, anziani e diversamente abili. I punti di forza, su cui investiamo e crediamo, sono la motivazione e la formazione del personale che si rapporta quotidianamente con i clienti che usufruiscono dei nostri servizi. La cura del dettaglio fa la differenza".

Il trasporto viene effettuato con mezzi all'avanguardia e dotati delle più moderne tecnologie. "Sono attrezzati con pedane idrauliche di portata fino a 300 kg, sistemi a norma di legge per l'ancoraggio di carrozzine e ausili per la movimentazione delle persone. Il trasporto in barella viene effettuato con ambulanza di tipo B". Il valore aggiunto, oltre alla certificazione Iso

9001, è garantito da un supporto completo alla mobilità della persona che avviene nel comfort più totale assicurando la massima sicurezza. "Il nostro personale - spiega Micheloni - si reca all'interno dell'abitazione dell'assistito, spostandolo dal letto o dalla sedia fino all'ausilio utilizzato per la movimentazione e all'accompagnamento nel mezzo di trasporto. I sistemi di ancoraggio sono adatti per ogni tipo di sedia utilizzata e lo spazio idoneo alla corretta postura del trasportato". Oggi San Marco Service opera soprattutto nel Nordest dell'I-

talia. "Con le attività legate al trasporto copriamo tutto il territorio nazionale. Col tempo la nostra realtà si è ampliata aggiungendo i servizi di logistica e gestione dei magazzini, la gestione delle centrali di sterilizzazione e via via le altre prestazioni fornite sia ad aziende pubbliche che private". In particolare, San Marco Service offre servizi con certificazione Iso 9001 per le attività di lavaggio e sterilizzazione dei ferri chirurgici fino al confezionamento e tracciatura dei kit. "Il personale, costituito da operatori socio-sanitari e infermieri, è formato per ga-

rantire la massima qualità del risultato finale, osservando scrupolosamente le procedure dei protocolli sanitari". Per quanto riguarda il servizio di gestione logistica a supporto delle attività quotidiane di strutture pubbliche e private. "Ci siamo specializzati - specifica Micheloni - nella gestione dei magazzini in ambito sanitario. Grazie all'impiego di sistemi di gestione tecnologicamente avanzati, garantiamo la qualità del servizio e il rispetto scrupoloso delle procedure, con particolare attenzione alla rintracciabilità, la scadenza, l'ubicazione e la



Marco Micheloni, amministratore e fondatore di San Marco Service

giacenza delle merci verificabili in tempo reale". Negli ultimi anni, l'attività di San Marco Service è stata consolidata: "Abbiamo preferito rinunciare a opportunità di business che potevano distoglierci dai nostri obiettivi, ma ora possiamo dire di aver raggiunto il livello auspicato, grazie anche a dei software gestionali ad hoc che permettono, in sinergia con i nostri clienti, di monitorare l'andamento delle attività in tempo reale in funzione di indicatori specifici per ogni tipo di servizio; pertanto oggi possiamo fornire un servizio completo in outsourcing, che comprende anche, per esempio, portierato, manutenzione delle strutture e formazione del personale. Un successo

raggiunto grazie all'affidabilità del nostro personale e alla qualità che ci ha contraddistinto nel rapporto con i nostri clienti". Dal 2014 San Marco Service ha affiancato al trasporto disabili il servizio "Shuttle and Transfers". "Per il trasporto in località turistiche di persone con difficoltà motoria, abbiamo creato, grazie a una rete di collaborazioni con agenzie e strutture turistiche di alto livello dal punto di vista della professionalità e qualità nei servizi, la soluzione ideale al turismo accessibile a livello internazionale, per muoversi liberamente e in piena sicurezza". Per maggiori informazioni: www.sanmarcoservice.com e www.shuttleandtransfers.com.



Trasporto verso casa di un paziente in carrozzina dopo la terapia



Preparazione dei kit sterili per gli interventi chirurgici

GREEN

FOTOVOLTAICO IDROELETTRICO BIOGAS

FKDESIGN



I Sistemi fotovoltaici, idroelettrici e a biogas progettati e realizzati da Tonello Energie consentono la produzione di energia pulita in grande quantità, grazie alla loro tecnologia e affidabilità.

The Photovoltaic systems, hydro and biogas designed and manufactured by Tonello Energie enable the production of clean energy in large quantities, thanks to their technology and reliability.



A member of Tonello Energie



A member of Tonello Energie



www.tonello-energie.com

Tonello Energie S.r.l. - Via Bordalucchi, 3 - 36030 Fara Vicentino - VI - Italy - Ph. +39 0445 397125 - Fax +39 0445 397124 - info@tonello-energie.com

■ **MOLLIFICIO BORDIGNON** / Dal 1958, produce molle per stampi certificate Iso e molle industriali

Le molle XLL sono inimitabili

Una gamma prodotti in costante rinnovamento, attenta all'Europa e ai nuovi mercati



Da sinistra, i fratelli Andrea e Matteo e il papà Romeo Bordignon

Nato per opera di Settimo Bordignon a Rosà (Vicenza) nel 1958, oggi il Mollificio Bordignon non è più il semplice laboratorio delle origini specializzato nella costruzione di molle per le selle delle biciclette. La sua crescita nel corso degli anni ne ha fatto uno dei leader mondiali per la produzione di molle per stampi certificate Iso 10243, categoria che rappresenta la maggioranza del suo core business seguita dalle molle industriali, quelle cioè normalmente destinate a oggetti di uso comune, dalle penne alle serrature. Ogni molla per

stampi realizzata nello stabilimento di Rossano Veneto ha però una caratteristica che la accomuna alle altre della Casa: il marchio Bordignon XLL (Extra Long Life). Que-



Lo stabilimento di Rossano Veneto

sta peculiarità evidenzia un modus operandi progettuale e produttivo unico nel suo genere. Tale strategia si è rivelata di grande utilità all'estero, garantendo la bontà dei prodotti, a oggi insuperati per performance e durata. "Da sempre la filosofia aziendale - evidenzia Matteo Bordignon, responsabile tecnico e organizzativo che con il fratello Andrea e il papà Romeo dirige l'azienda - è improntata sui principi di qualità massima e servizio totale al cliente. Possiamo vantare il magazzino di molle per stampi più grande d'Europa, sicché chi ci conosce sa bene della nostra capacità di fornire il prodotto ad

hoc in tempistiche celeri". La ragione principale di un tale successo resta ovviamente la felice combinazione dei prodotti a catalogo: il Mollificio Bordignon impiega un acciaio particolare per ogni pezzo, che verrà poi lavorato da un parco macchine progettato dall'azienda stessa e completamente automatizzato: "La realizzazione di una molla - prosegue Matteo Bordignon - può sembrare un'operazione semplice ma prima di arrivare al prodotto finito si susseguono 14 diversi passaggi industriali. Tra questi il trattamento termico è quello più delicato ed è per questo che abbiamo recentemente attivato una nuova isola di trattamento termico completamente automatica che permette di lavorare anche di notte, determinando una lavorazione esclusiva e un contenimento dei costi energetici". Il 35% delle molle per stampi marchiate dall'azienda rossanese finiscono in realtà al di fuori del contesto per il quale sono nate, soddisfacendo alla perfezione meccaniche

distanti tra loro come quelle di ascensori, automobili, macchine per la movimentazione terra, spingendosi fino al settore ferroviario. Si spiega così l'instancabile lavoro, e i conseguenti investimenti, del Mollificio Bordignon nell'ambito di Ricerca e Sviluppo. "Ogni due anni - sottolinea Matteo Bordignon - lanciamo sul mercato un prodotto nuovo. La serie che ci sta offrendo maggiori soddisfazioni è attualmente la Black, la molla da stampi più forte a livello mondiale, con carichi, a pari dimensioni, superiori a quelli offerti dalle molle a gas, dalle molle in gomma o poliuretano e da quelle a tazza. Black è realizzata, nonostante gli spessori di filo davvero notevoli, con avvolgimento a freddo brevettato in sede aziendale; le sue caratteristiche ne fanno un prodotto semplice da usare, facile da montare e che non richiede manutenzioni; Black assicura carichi elevati invariati durante il lavoro e, confermandosi soluzione assolutamente sicura, non patisce contaminanti, lubrificanti, sfridi, scarti e polveri". Non stupisce la positività che si respira in casa Mollificio Bordignon: dal 2009 a oggi l'azienda ha ripreso la propria crescita con ritmi sostenuti,

culminata col record storico di fatturato nel 2014, registrando un balzo del +12% rispetto all'anno precedente. "L'intenzione per il futuro - conclude Matteo Bordignon - è di spingere ancor più sul processo d'internazionalizzazione: viaggiamo costantemente per ampliare il nostro network nei Paesi dove siamo già conosciuti (in Europa Italia, Germania e Scandinavia in primis) ma soprattutto in mercati giovani che riteniamo strategici, dal Sud Africa al Brasile, dal Messico alla Tur-



La gamma prodotti Standard Iso 10243

chia, dalla Cina alla Corea del Sud. Per fidelizzare la clientela e aprirsi a nuove possibilità di business è necessario continuare a investire nella ricerca, puntando su prodotti che la concorrenza non possiede e che non è neppure in grado di imitare. Nei prossimi mesi si concluderanno una serie di esperimenti su nuovi materiali che, ci auguriamo, potranno le condizioni per un ulteriore perfezionamento delle molle per le quali siamo ormai conosciuti in tutto il mondo".

■ **ETERNO IVICA** / Nata nel 1955 a Padova, fattura oltre 10 milioni di euro e guarda sempre di più all'estero

L'innovazione nelle pavimentazioni

Dagli accessori per l'impermeabilizzazione di terrazzi e tetti ai sistemi Pedestal e Liquid



Gabriele Favero

Altro che crisi. C'è chi di questi tempi produce un fatturato di 10 milioni di euro, continua ad assumere, esporta all'estero il 60 per cento della produzione e il restante 40 per cento lo vende in Italia. Parliamo di Eterno Ivica, un'azienda, nata nel 1955 a Padova, che ha iniziato realizzando accessori per l'impermeabilizzazione di tetti e terrazzi e ha poi ampliato il proprio business con numerosi altri prodotti. Dal 2001 la produzione di punta, che rappresenta circa il 60 per cento del fatturato, è costituita da supporti

per le pavimentazioni esterne sopraelevate. "Si tratta di un prodotto innovativo - spiega Gabriele Favero, il titolare - di cui abbiamo il brevetto e che, infatti, tutti ci copiano". Il sistema, chiamato "Pedestal" è basato su una serie di supporti modulari e regolabili, che con grande semplicità e sicurezza si adattano a ogni tipo di pavimento. L'obiettivo è quello di eliminare alla radice i problemi di umidità, infiltrazioni d'acqua, passaggio di cavi o tubi, senza apportare interventi radicali alla struttura preesistente e garantendo sempre una pavimentazione omogenea ed elegante. Un altro fiore all'occhiello dell'azienda sono i sistemi per la posa degli accessori per il deflusso delle acque. Questa linea di prodotti, detta "Liquid", grazie al processo di termo fusione tra il fazzoletto e la flangia del chiusino, rappresenta il sistema ideale per evitare, risparmiando tempo, il pericolo di infiltrazioni in corrispondenza degli scarichi. Dotata di cinque diametri verticali e tre orizzontali, si adatta inoltre a tutti i pacchetti

impermeabilizzanti e isolanti. Eterno Ivica realizza però molte altre cose: dalle sottostrutture da esterno per tutti i pavimenti in doghe, ai prodotti per il fonoassorbimento e fonoisolamento (anticalpestio/sottopavimento; pannelli intercapedine; sistemi per ridurre l'eco e il riverbero; isolamenti acustici per tetti in legno, ecc.). Dai prodotti per la posa di manti imper-

meabili, sintetici e bituminosi a quelli per l'operatività edile. "Siamo orgogliosi - dice Gabriele Favero - di presentare sul mercato, per la maggior parte internazionale (Europa, Usa, Australia, Emirati Arabi) prodotti realizzati interamente in Italia e di cui curiamo l'intero processo: dalla progettazione (che passa dal modello cartaceo al rendering) alla costruzione del prototipo, fino



Bosco Verticale, Milano



Le Varesine, Milano

alla produzione e alla vendita. Non abbiamo mai pensato di delocalizzare e ci preoccupiamo invece di investire utilizzando le risorse del nostro Paese. Alla base di tutto mettiamo la ricerca continua di innovazione, sia nelle materie prime sia nella concezione di prodotti capaci di cambiare l'edilizia". L'azienda, che oggi conta 20 dipendenti, ha guadagnato negli anni ben 3 certificazioni di qualità: la Iso 9001, che attesta il miglioramento continuo sia nel coinvolgimento del personale sia nel processo di produzione; la Iso 14001, che certifica il rispetto dell'ambiente e la riduzione dei costi legati ai consumi energetici e alla gestione di rifiuti e materie prime; infine la Sa 8000 sulla responsabilità sociale dell'impresa, che tratta in modo ampio i temi della sa-

lute e sicurezza sul luogo di lavoro e dei diritti sociali durante tutta la filiera produttiva. L'azienda padovana persegue inoltre, da tempo, insieme alle altre aziende del Gruppo Plastic+, Italtronic Srl e Plastic Planet Srl, un impegno sociale in Tanzania: la costruzione del complesso scolastico di Dar es Salaam, in Tanzania. È stato da poco inaugurato il secondo edificio che potrà ospitare 300 ragazzi e che oltre alle tradizionali aule avrà spazi dedicati ai laboratori, sarà adibito a scuola di avviamento professionale con l'obiettivo di formare i giovani allo svolgimento di un lavoro. Insomma, tutto questo a dimostrazione che etica, business e made in Italy sono concetti che possono viaggiare a braccetto e produrre ottimi risultati. Anche nei momenti più difficili.

■ **HIDROS** / Professionisti specializzati in pompe di calore ad alta tecnologia, che producono dai 20 ai 400 kilowatt termici e destinate ad ambiti commerciali e industriali

Le performance nell'integrazione

Solo intervenendo sugli ambienti in un'ottica sistemica si può ottenere l'efficienza energetica reale di un edificio

Laddove l'offerta del mercato si ferma, arriva Hidros con proposte che mettono insieme due must dell'efficienza energetica: utilizzo di fonti d'energia rinnovabili e alta tecnologia. Si presentano così le pompe di calore dell'azienda padovana di Piove di Sacco, che ha cominciato pionieristicamente a interessarsi di tale metodologia per produrre a un tempo riscaldamento e raffrescamento. Otto anni fa, infatti, ha avviato la diversificazione della sua attività aggiungendo alla produzione di deumidificatori e refrigeratori ad acqua per grandi realtà quella delle pompe di calore per ambiti commerciali e industriali. "Ciò significa che le nostre pompe esulano dall'ambito residenziale, per il quale sono sufficienti pompe da 20 kilowatt termici. Le nostre partono da tale dimensione per arrivare alla produzione di 400 kilowatt termici", spiega il vicepresidente della società e direttore commerciale Roberto Ottaviani. Egli è anche socio dell'azienda, insieme al presidente e direttore tecnico Raffaello Graziotto. "Il target di riferimento più ampio - prosegue Ottaviani - è quello che ha bisogno di pompe di calore comprese tra i 10 e i 200 kilowatt termici, con una

concentrazione tra i 30 e i 100 kilowatt. Ciò significa che i nostri punti di riferimento sono le strutture commerciali, i condomini, le realtà direzionali. La potenza superiore è quella necessaria ai processi produttivi industriali". In questo mondo Hidros si muove offrendo prodotti con un altissimo livello tecnologico. "Si tratta di impianti costosi - ammette Ottaviani - ma estremamente

performanti, in perfetta sintonia con le disposizioni europee per l'obiettivo 20-20-20 e prestazioni da classe A in su. Tali caratteristiche li rendono ammortizzabili in breve tempo".

Perché le pompe di calore targate Hidros possano esprimersi al massimo delle loro potenzialità, occorre però, che siano inserite in un contesto adeguato. "L'installazione di una pompa di calore da sola non può

fare la differenza dal punto di vista del risparmio energetico se l'involucro dell'edificio non è a sua volta performante", sottolinea l'esperto. È questo il motivo fondamentale per cui Hidros ha deciso sin dall'inizio di operare in un'ottica sistemica, "lavorando cioè in stretta correlazione con architetti e termotecnici, al fine di intervenire sugli ambienti in forma integrata. È infatti il binomio edificio e macchina efficienti a dare il massimo del risultato possibile".

Da quando Hidros ha deciso di specializzarsi e investire sulle pompe di calore, il mondo dei sistemi per la produzione di energia da fonti rinnovabili ne ha fatta di strada e anche le pompe di calore sono divenute una modalità di approvvigionamento sempre più presa in considerazione.

"Il protocollo di Kyoto e le disposizioni che prevedono dal 2020 per i nuovi edifici una quota di energia termica prodotta da fonti rinnovabili hanno senz'altro dato un buon impulso al settore", conferma Ottaviani. L'azienda presidia il territorio del Nord Italia con una ventina di agenti che si interfacciano con progettisti e termotecnici, mentre all'estero Hidros opera prevalentemente in Europa con distributori e tre filiali commerciali, dislocate in Spagna, Gran Bretagna e Olanda. "Quest'ultimo Paese per noi rappresenta una sfida, poiché è espressione di quella cultura nordeuropea che ispira le rigide regole Ue in materia di tecnologia ed efficienza energetica: riuscire a soddisfare le loro richieste significa collocarsi ad alti livelli competitivi", considera Ottaviani.

I prodotti Hidros, comunque, si collocano già nell'avanguardia. "Utilizziamo tecnologia a iniezione di vapore - specifica l'imprenditore - che consente di portare la temperatura dell'acqua a 65°. Il che significa poter fare la doccia tutto l'anno senza utilizzare il gas, poter riscaldare e raffrescare un ambiente avendo una pompa di calore e un cavo elettrico". Per quanto riguarda l'alimentazione, "le nostre pompe sono già attrezzate per lo scambio sul posto dell'energia con gli impianti fotovoltaici, rendendo così tra non molto davvero possibile la completa autonomia energetica di un edificio". Hidros, nata nel 2001, attualmente occupa 55 persone, nel 2014 ha realizzato un fatturato di 13 milioni, per il 45% in Italia e per la restante quota all'estero.



Hidros progetta, sviluppa, realizza e collauda sistemi a pompa di calore, deumidificatori e refrigeratori d'acqua



■ **CEBI MOTORS** / Pronta per l'esordio in Messico, a Veggiano l'azienda continua a produrre a pieno ritmo

Soddisfatti di un'eccellenza certificata

La carta vincente? La capacità di fare filiera per toccare il tetto dei 20 milioni di motori

Sul podio più alto per competitività e innovazione, nomination per la sezione "performance" e designazione, per la seconda volta consecutiva, quale "miglior fornitore dell'anno". È il bottino di premi che nel 2014 si è portata a casa Cebi Motors, l'azienda di Veggiano specializzata nella progettazione e produzione di micromotori e motoriduttori elettrici in corrente continua per il settore industriale e principalmente automotive, con specializzazione nei motorini elettrici per la movimentazione dei sedili. Riconoscimenti estremamente importanti anche perché assegnati da un

vero e proprio colosso tedesco della componentistica dell'automobile, l'azienda Brose, che fattura 5 miliardi di euro, impiega più di 22 mila dipendenti in 23 Paesi e fornisce le principali e più rinomate case automobilistiche. Ricevere da questo soggetto i riconoscimenti che ha ottenuto Cebi Motors, parte del Gruppo Cebi International con circa 430 milioni di fatturato, significa collocarsi nell'empireo del settore. "Siamo davvero soddisfatti - afferma l'amministratore delegato Maurizio Basso - perché si è certificata la nostra eccellenza. Credo che oltre agli investi-

menti effettuati, alla capacità e alla passione espresse dei nostri collaboratori, la carta vincente di Cebi Motors stia anche nella capacità di fare davvero filiera con altre aziende del territorio". Un'eccellenza che è "una necessità, piuttosto che una virtù", afferma però il manager, perché "per poter servire clienti del genere la competitività, l'innovazione, la flessibilità e la costante tensione al miglioramento sono fattori imprescindibili". Ancor di più quando, come accade per Cebi Motors, la produzione si mantiene ancora praticamente tutta in Italia, nonostante l'elevato costo del lavoro. "Una scelta che ha significato sviluppare necessariamente l'automazione dei processi di produzione al massimo delle possibilità - racconta il manager - e per le lavorazioni in cui non è possibile l'automazione, e cioè sottoinsiemi dei nostri motori, si è provveduto a sviluppare una filiera nell'Est della Romania". Il cuore della progettazione e della produzione è però tutto italiano ed è incentrato in via

privilegiata alla costruzione di applicazioni per la movimentazione elettrica degli alzacristalli e in particolare dei sedili delle auto. "Un mercato in costante aumento nonostante la stagnazione dell'automotive, perché le case auto stanno inserendo di serie nelle macchine quello che una volta era un optional". Per la Cebi Motors questa scelta si è tradotta in una costante crescita a due cifre del fatturato: nel 2014 ha segnato un +19% sul 2013, anno che aveva guadagnato il 20% sul 2012 a sua volta in aumento rispetto al 2011. "Quest'anno si prosegue con un andamento in linea con il 2014", anticipa Basso. Risultati che hanno alle spalle anche ingenti investimenti. L'azienda, infatti, ha investito solo in impianti di produzione più di 20 milioni negli ultimi quattro anni e 11 milioni sono nel budget per il 2015. La concorrenza, infatti, c'è ed è pressante e potrebbe arrivare dallo stesso gruppo Cebi. "È perciò obbligatorio correre per mantenere certi livelli", considera l'amministratore delegato.



Maurizio Basso, amministratore delegato Cebi Motors

Tuttavia, aggiunge, "l'azienda sta anche cercando di usare il suo attuale vantaggio competitivo per aprirsi nuovi orizzonti di mercato, ampliando il proprio portafoglio clienti e prodotti, pur restando nell'ambito del proprio core". Basso, infatti, guarda con realismo all'altra faccia della medaglia di una crescita così importante come quella registrata da Cebi Motors in questi anni e cioè il fatto di essere legati per quasi il 75% del proprio fatturato a un unico cliente. "È chiaro che trovare un partner come noi non è sempre facile, ma non si può non mettere in conto che qual-

cosa possa cambiare e occorre essere attrezzati", considera. Perciò "stiamo lavorando per aprire una nuova sede in Messico, un'area estremamente promettente e sviluppare anche quel mercato per i nostri prodotti. Intanto a Veggiano si continua produrre a pieno ritmo e per il 2015 si prevede di arrivare a 20 milioni di motori prodotti. Si lavora su tre turni a settimana più i weekend, con 350 addetti in totale, compresi contratti di somministrazione per garantire la flessibilità ancora necessaria in parallelo agli investimenti, ad accompagnare i flussi di lavoro".



La sede di Cebi Motors

■ **GREEN BOX** / Nasce nel 1991 a Piove di Sacco (Pd), opera nel settore industriale con l'80% di export

Obiettivo termorefrigerazione

Anche un brevetto esclusivo: quello per la macchina che raffredda i tappi di plastica

Quando le aziende italiane esportano l'80% della loro produzione, si ha la conferma che l'eccellenza del nostro Paese è viva e sa resistere a ogni genere di competizione. La storia che raccontiamo è quella dell'azienda Green Box, di Piove di Sacco, in provincia di Padova, che dal 1991 è specializzata nella progettazione e realizzazione di apparecchiature atte a risolvere le problematiche di raffreddamento e termoregolazione dei processi produttivi (in pratica si termoregolano macchine o parti di esse utilizzando in circuito chiuso fluidi quali acqua, olio o aria ambiente). L'applicazione specifica di questi strumenti è l'industria. "In sostanza - spiega l'ingegner Franco Spiandorello, direttore generale e socio fondatore - le nostre macchine ottimizzano la produzione di altre macchine". Spiandorello, ancor prima di fondare Green Box insieme a un socio di capitale, aveva già acquisito un'esperienza decennale, sempre nel settore. La società è andata crescendo negli anni,

e oggi conta 70 dipendenti, 15 dei quali sono ingegneri. "Il nostro mercato di riferimento è esteso, variegato e molto tecnico: ai nostri professionisti è richiesta una preparazione capace di seguire le problematiche dei clienti a 360 gradi". Le macchine di Green Box sono utilizzate principalmente nel settore della trasformazione di materie plastiche e gomma, e anche nei settori alimentare, meccanico, chimico e del biogas, e hanno la capacità di ottimizzare il processo produttivo dal punto di vista energetico. Come detto inizialmente, l'azienda esporta l'80% della produzione. Anche il 20% che resta in Italia

viene comunque venduto a costruttori che esportano poi la macchina, completa di sistema di raffreddamento. Green Box vanta anche due filiali commerciali, in Francia e negli Stati Uniti. Una particolare importanza riveste il brevetto esclusivo, posseduto da Green Box, riferito alla macchina capace di raffreddare i tappi in plastica. Spiega Spiandorello: "Un tempo si utilizzava, per il raffreddamento, un ventilatore posto all'uscita della pressa di stampaggio. La produttività di queste macchine è di molto cresciuta, negli ultimi anni, per questo abbiamo ideato un sistema capace di raffreddare oltre 180 mila

tappi all'ora, riducendo gli spazi al minimo. La nostra invenzione fa riferimento a un sistema molto compatto che riesce, ottimizzando lo scambio termico aria-tappo, a portare quest'ultimo a temperatura ambiente". L'azienda si caratterizza per una vivacità notevole: negli ultimi sei anni, passato il momento di difficoltà del 2009, causato dalla crisi economica, Green Box ha investito per ammodernare la propria struttura tecnico-produttiva. Per esempio, installando un impianto fotovoltaico, che l'ha resa autonoma nell'approvvigionamento energetico. Per esempio, sviluppando nuovi prodotti, e nuove soluzioni. Ha investito nelle cabine di collaudo di fine linea, ambienti - autonomi dal punto di vista energetico - che simulano le condizioni nelle quali si troveranno a operare le macchine, in termini di temperatura e tensione-frequenza. L'azienda ha anche adottato i criteri della lean production. Di quest'ultimo aspetto, ossia del miglioramento continuo



La sede di Green Box a Piove di Sacco, in provincia di Padova



Caterina Spiandorello, responsabile del miglioramento aziendale, e Franco Spiandorello, direttore generale e socio fondatore di Green Box

dell'azienda, si occupa Caterina Spiandorello, figlia del direttore generale, presente in azienda ormai da sei anni (dopo il conseguimento della laurea in Ingegneria). È lei stessa a raccontare: "Il miglioramento che implementiamo non riguarda solo la produzione ma, con l'applicazione dei principi lean, anche altre aree, come gli acquisti o la logistica. In questa ottica va letto anche l'ultimo nostro investimento, che riguarda il cambiamento del sistema ge-

stionale". A differenza di altre aziende presenti nel suo stesso settore, Green Box segue il cliente in ogni fase della relazione, dunque dal primo contatto all'assistenza dopo l'acquisto. "Conoscendo non solo il nostro prodotto, ma anche i settori di applicazione delle nostre macchine, riusciamo a fornire la giusta consulenza al cliente. Inoltre, il service che garantiamo è a livello mondo, ma sempre seguito da partner tecnici da noi stessi formati", conclude il direttore generale.

■ **MECCANOTECNICA VENETA** / Mtv nasce nel 1991. Oggi punta sull'altissimo livello tecnologico

Ferrata negli utensili di precisione

Seghe circolari, frese con spoglia logaritmica, profilatura di mole diamantate

Presente nel settore degli utensili di precisione dal 1991, Meccanotecnica Veneta (Mtv) è una solida realtà di respiro internazionale con prodotti e soluzioni dotati di un altissimo livello tecnologico. L'azienda nasce come fornitore di una svariata tipologia di utensili per i settori dell'occhialeria, oreficeria e orologeria. Nei primi anni Duemila, Diego Bordignon, fondatore e attuale presidente dell'azienda, intuisce che la specializzazione è la strada giusta da percorrere per offrire al mercato prodotti di nicchia adattabili ai diversi settori produttivi. "Abbiamo incrementato il nostro know how su tre linee di prodotto ben definite e ci siamo aperti a comparti come il medicale, l'automotive, l'elettronica, l'aerospaziale, la meccanica di precisione, l'industria delle chiavi e molti altri". Le linee di prodotto comprendono le seghe circolari, le frese a profilo costante e i microutensi-

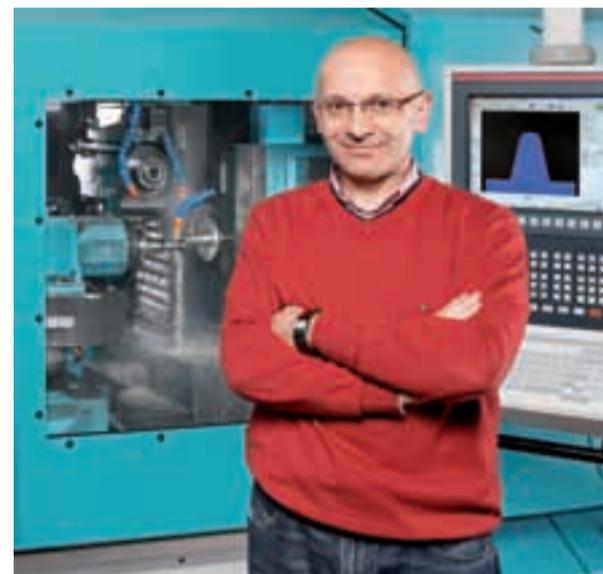
li. La prima riguarda le seghe circolari unificate in metallo duro, prodotte secondo lo standard Din e caratterizzate dal prezzo concorrenziale e dalla qualità in linea con le attuali esigenze; per lo più disponibili a magazzino, permettono consegne pressoché immediate. La nostra seconda linea strategica concerne invece, sul fronte

opposto, una categoria di prodotti speciali: gli utensili in metallo duro a profilo costante con spoglia logaritmica, per i quali ci stiamo sempre più distinguendo sul mercato nazionale ed estero; tecnologicamente avanzati, sono caratterizzati dal fatto che si possono rafilare molte volte senza che vi sia alcuna alterazione di spoglia e di profilo. La terza linea su cui verte la nostra strategia operativa riguarda infine un ambito in cui ci siamo fortemente specializzati: la profilatura delle mole diamantate, anche di dimensioni piccolissime e con tolleranze centesimali; concepita inizialmente a nostro uso interno, sta prendendo piede anche in termini commerciali". La specializzazione in queste tre linee di prodotto consente a Mtv di proporsi al mercato

internazionale come partner affidabile dotato di un alto livello di professionalità. Attualmente il 50% del fatturato si ottiene con l'export in Svizzera e Germania. "I nostri prodotti sono richiesti in mercati dove l'attenzione al dettaglio e alla precisione sono elementi distintivi". È la conferma del livello tecnologico dell'azienda. "Inoltre, a parità di qualità e di servizio, il nostro prezzo è inferiore". Il rapporto fidelizzato con alcune realtà svizzere potrebbe ora trasformarsi in una partnership commerciale e strategica. "Abbiamo ricevuto proposte di joint venture, stiamo valutando le varie possibilità". Tra i fattori di crescita dell'azienda Diego Bordignon ricorda gli investimenti in ricerca e sviluppo. "Nel 2014 abbiamo destinato 100 mila euro (pari al 4% del fatturato) nella ricerca di soluzioni specifiche e innovative in grado di risolvere precise problematiche di nostri importanti clienti". Altre qualità che fanno la differenza riguardano il rispet-



Fresa circolare



Diego Bordignon

to dei termini di consegna pattuiti e il controllo preciso e assoluto sui prodotti effettuati tramite moderne macchine ottiche. Ma la punta di diamante di Mtv è la capacità di fornire soluzioni versatili, a volte modificando completamente l'approccio all'utensile e fornendo spesso un'alternativa per la specifica esigenza di lavorazione. "La nostra versatilità ci porta a guardare un utensile da tutti i punti di vista e a trovare soluzioni innovative e originali". Doti tipiche dell'imprenditoria italiana che all'estero ci invidiano. Anche la fidelizzazione del personale e

una visione etica del lavoro contribuiscono al successo di un'azienda. "È importante favorire un clima di soddisfazione e motivazione tra tutti i collaboratori. Il nostro personale può contare su un orario di lavoro flessibile, la garanzia del sabato libero e un ambiente di lavoro sano e pulito". Tra i progetti per il 2015 c'è il lancio di una nuova sega circolare dalla durata superiore allo standard, già brevettata. Si tratta di un prodotto rivoluzionario, utilizzabile in qualsiasi settore, con caratteristiche di modularità che ci dovrebbero mettere al riparo dalla concorrenza per un discreto periodo.

■ **HITACHI FERCAD POWER TOOLS ITALIA** / Inaugurati a fine aprile i nuovi uffici della sede di Altavilla Vicentina

Sintesi perfetta di qualità e tecnologia

Il brand giapponese è ormai sinonimo di elettrodomestici professionali per la linea Power Tools e la nuova Garden. Ma la fidelizzazione del cliente oggi passa anche attraverso i technical meeting "su misura"



Il general manager Paolo Casadoro

Il taglio del nastro della nuova sede di Hitachi Fercad Power Tools Italia, filiale diretta della multinazionale giapponese Hitachi, è avvenuto a fine aprile di quest'anno in concomitanza con il primo meeting commerciale nazionale, che ha inaugurato la partenza del nuovo anno fiscale giapponese aprile 2015 - marzo 2016. L'azienda, aiutata da sempre più confortanti segnali di ripresa eco-

nomica, nei quali il mercato di riferimento Power Tools e Garden sta in questi mesi contribuendo con risultati in crescita, sta già offrendo la consueta dimostrazione del proprio impegno tecnologico con il lancio di novità molto apprezzate nel panorama internazionale e soprattutto dal mercato nazionale italiano. "Hitachi Fercad Power Tools Italia - afferma Paolo Casadoro, general manager della società - è attiva fin dal 2002 sul mercato nazionale con la distribuzione in esclusiva della linea di elettrodomestici professionali e più recentemente con la nuova linea giardino. La filiale di Altavilla Vicentina, in provincia di Vicenza, ha affrontato in questi primi 13 anni varie tappe significative e di successo contribuendo, grazie alla propria organizzazione e con la fiducia della clientela, all'affermazione a livello nazionale del 'brand Hitachi', un nome al quale è sempre stata riconosciuta dal

mercato qualità, innovazione tecnologica dei prodotti e precisione nei servizi offerti, nell'ottica di una mission aziendale rivolta al consumatore finale". A ulteriore conferma di quanto espresso fino a oggi, dal quartiere generale di Tokyo l'anno scorso è stato pianificato e approvato il progetto dell'architetto Michele Slaviero di costruzione dei nuovi uffici, sempre ad Altavilla Vicentina, inaugurati nell'aprile scorso: i lavori sono stati completati in soli 8 mesi con l'impiego di molte aziende specializzate del settore, che hanno contribuito con la propria esperienza a realizzare una nuova struttura, completa e più dinamica, che dispone ora di tutti i comfort e servizi per il personale interno ed esterno, oltre che per i clienti. "La nuova sede - sottolinea Casadoro - dispone infatti di una nuova e attrezzata sala riunioni capace di ospitare fino a 80 partecipanti e di una "Scuola Formazione

Prodotti' sia Power Tools che Garden, che permette alla clientela, potendo partecipare a technical meeting personalizzati secondo le esigenze, di fidelizzarsi sempre più al brand Hitachi. Nella nuova struttura è stato ampliato ulteriormente il magazzino e l'area stoccaggio delle merci, che oggi vede ben suddivisi il reparto tools e il reparto garden, in modo di consentire una maggiore rapidità nella movimentazione dei prodotti

e farli giungere a destinazione sull'intero territorio nazionale, in sole 24/48 ore". I prodotti della gamma elettrodomestici professionali sono realizzati da Hitachi Koki, membro del gruppo Hitachi Ltd., che produce da oltre 70 anni utensili elettrici a filo e a batteria. Dal 2008 con l'acquisizione della Tanaka (Giappone) Hitachi ha ampliato ulteriormente la gamma con l'inserimento di prodotti per il giardinaggio a batteria e con motore a scoppio, come motoseghe, decespugliatori, tosasiepi, e quant'altro, proponendo così, nel mercato mondiale, una gamma completa anche in questa tipologia di prodotti. Tutti i modelli, conclude il general manager, sono perfezionati ed hanno accesso al mercato solo dopo rigorosissime e accurate prove tecni-

Dal 2008 Hitachi ha ampliato la gamma ai prodotti per il giardinaggio

che in fabbrica, allo scopo di ottenere sempre le massime prestazioni unitamente a maneggevolezza e a sicurezza per l'operatore. In questo senso gli elettrodomestici Hitachi godono oggi di una reputazione invidiabile in tutto il mondo per le loro eccellenti prestazioni, per il loro design basato sul concetto di sicurezza e per la loro straordinaria qualità e lunga durata".



La nuova sede di Hitachi Fercad Power Tools Italia ad Altavilla Vicentina (Vicenza)

■ **TREVISO GLOCAL** / Da più di 15 anni affianca le imprese locali

All'estero con servizi custom made

Valorizzare le specificità delle aziende e del territorio

Una mano tesa alle imprese che vogliono investire nell'internazionalizzazione portando con sé un pezzo del proprio territorio. Si chiama Treviso Glocal ed è un'azienda della Camera di Commercio di Treviso con 15 anni di attività. "L'unica soluzione che hanno le piccole aziende oggi per essere competitive - dice il presidente Fulvio Brunetta - è proporsi su un mercato estero. Noi le accompagniamo in questo cammino di crescita indicando loro tutti i passi necessari per scopri-

re i propri punti di forza e potenzialità e trovare nuovi mercati di sbocco". Si parte da una serie di step che vanno compiuti prima che vengano esportati: Treviso Glocal elabora per le aziende un company profile, le affianca nella stesura delle lettere di presentazione, realizza un export check-up e costruisce insieme all'imprenditore un export business plan nel quale si individuano gli obiettivi, i mercati, le strategie di entrata e promozione e i risultati economico-finanziari previsti. Dopo

questa prima fase inizia l'approfondimento del mercato estero: un'apposita analisi paese/mercato molto dettagliata, la ricerca del partner idoneo, il supporto tecnico e commerciale in ogni fase del processo, la formazione personalizzata in materia di commercio internazionale e di aspetti tecnico-normativi. "Quello che più ci caratterizza - dice ancora Fulvio Brunetta - è l'offerta di servizi custom made. Ogni azienda ha, infatti, esigenze diverse. Noi prendiamo per mano ogni nostro cliente, lo conosciamo e valorizziamo i suoi punti di forza. Due aziende che producono procecco possono presentare grandi differenze tra loro: storie dissimili o prodotti intrinsecamente molto diversi. Le imprese hanno dunque necessità di incontrare il partner estero più adatto per la loro produzione e dimensione territoriale". Per ulteriori informazioni visitare il sito www.trevisoglocal.it o l'account Twitter @trevisoglocal.



Treviso Glocal fa incontrare aziende locali con buyer esteri

■ **MULTI-RAIL** / Leader di settore, con importanti commesse nazionali ed estere

Il catering per l'alta velocità

Gli impianti coniugano avanguardia, design ed ergonomia

Con oltre venticinque anni di esperienza nella produzione di impianti per il catering ferroviario su treni di alta velocità, oggi Multi-Rail può dirsi realtà leader nel settore, grazie a importanti commesse nazionali e internazionali che ne confermano professionalità e solidità. "Da sempre la filosofia aziendale - spiega Elio Doro, titolare - prevede grandi investimenti nell'ambito della Ricerca e Sviluppo: lo staff interno è costantemente al lavoro per elaborare e testare le più innovative soluzioni in quanto a materiali, finiture, impiantistica elettrica, idraulica ed elettronica. A ciò si aggiunge una spiccata attenzione per il design e l'ergonomia, studiati nel minimo dettaglio a fianco di famosi designer, progettisti e della committenza, per ottenere il risultato esteticamente più gradevole ma anche il più funzionale. Altro elemento di grande interesse in casa Multi-Rail è il punto di vista della clientela, che gioca un ruolo fondamentale segnalando di volta in volta tutte quelle migliorie neces-



Un esempio di area catering firmata Multi-Rail

sarie per raggiungere nuovi livelli di eccellenza". L'azienda trevigiana però non si limita al ferroviario: essa è titolare di licenze anche per operare nelle piattaforme navali, sia mobili che fisse. Multi-Rail fornisce inoltre tutti quei servizi post vendita (garanzia, manutenzione ecc.) mediante personale proprio per ogni Paese nel quale sono destinate le forniture. Sotto questo profilo, Multi-Rail presidia con indubbio successo i mercati internazionali. Per il Bel Paese, va sottolineato il lavoro svolto per Trenitalia sul

nuovo ETR 1000 come pure il restyling della carrozza ristorante del Frecciarossa. E poi ancora interventi su venti treni polacchi per la francese Alstom, venticinque per la Taigo spagnola indirizzati all'Arabia Saudita: la lista esposta da Doro potrebbe continuare a lungo. Il futuro di Multi-Rail verterà ovviamente sulla continua ricerca di tutti quei perfezionamenti nell'ambito del catering ferroviario, settore che, per inciso, si sta sempre più uniformando alla sofisticata metodica impiegata in aeronautica.

■ **CSM ACCIAIO** / Dal 2004 è il partner di riferimento per Nord Italia e isole

Flessibili ma con forte know-how

Sono i professionisti dell'azienda di Pettorazza Grimani, Rovigo

Le case antisismiche nell'Emilia-Romagna duramente colpita dal terremoto, le Olimpiadi invernali di Torino nel 2006, il Trieste Science Park, Jesolo Village, il progetto residenziale firmato dall'architetto statunitense Richard Meyer. Sono solo alcuni esempi della lunga lista di progetti realizzati da Csm Acciaio, società specializzata nella carpenteria metallica. Fondata nel 2004 l'azienda di Pettorazza Grimani in provincia di Rovigo in pochi anni è riuscita a imporsi sul mercato con una crescita che oggi si traduce in una ventina di dipendenti e altri 20 collaboratori nell'indotto. Alle classiche caratteristiche di dinamicità e flessibilità proprie della piccola impresa italiana e in particolare di quelle del Nordest, Csm Acciaio ha saputo unire una forte capacità nella progettazione ed esecuzione dei lavori che le hanno permesso di guadagnarsi importanti progetti nel Nord Italia e anche in Sardegna. In questi ultimi anni l'utilizzo sempre più frequente dell'acciaio, in svariati settori e in



Csm Acciaio è specializzata nella carpenteria metallica

molti progetti di architetti e ingegneri, ha portato la ditta a diventare un partner affidabile per i propri committenti, dando forma alle loro idee. Realizzazione di capannoni industriali, (montaggio compreso), pensiline, tettoie, soppalchi, strutture per siti industriali, silos e scale. Sono questi alcuni dei lavori di Csm Acciaio che, ricevuto il progetto da parte del committente, procede con il lavoro che prevede la

realizzazione del disegno esecutivo, produzione degli impianti e infine il montaggio. Bassa manutenzione e facilità di ampliamenti e sviluppi in altezza favoriscono le strutture in acciaio che Csm realizza grazie a un team specializzato che ha acquisito negli anni un forte know-how. Tutto questo è abbinato alla tecnologia dei propri impianti che permette una serie di lavorazioni ideali per la soddisfazione del cliente finale.

■ **NORANI** / Dagli anni Cinquanta, con la stessa filosofia dei padri fondatori

Terzisti di successo per vocazione

Dal prototipo all'industrializzazione: la gamma è completa

Erano gli anni Cinquanta quando, nel cuore del Veneto, i fratelli Guerrino e Guido Norani avviarono un'officina meccanica dedicandosi ad impegno e dedizione ai lavori per conto terzi. "Risale ad allora il brevetto di un legatore di balle di paglia con filo di ferro", racconta con entusiasmo Mirella Norani, che si occupa della parte amministrativa. L'azienda Norani, grazie all'esperienza acquisita, ha continuato a espandersi fino a diventare un punto di riferimento nel settore delle lavorazioni meccaniche. Alla guida troviamo i cugini Andrea, Gianni, Michele e Mirella Norani, cresciuti con la filosofia e gli ideali dei fondatori, cogliendone l'essenza e le intuizioni. Norani è in grado di sviluppare il prodotto dalla fase di prototipo, al campione, all'industrializzazione per conto terzi, offrendo una gamma completa di lavorazioni: taglio, taglio laser, piegatura, foratura cnc, saldatura e stampaggio di ferro, inox e alluminio. Il tutto avvalendosi di attrezzature e strumentazioni all'avanguardia, curando anche i trattamenti superficiali come cataforesi, verniciatura, trattamenti galvanici e termici. "Negli anni si è implementato un sistema organizzativo che ci rende capaci di gestire qualsiasi lotto produttivo. L'attuale tendenza della grande industria di azzerare il

magazzino e di usare il sistema 'kanban', come modalità di gestione scorte, ci trova preparati con il nostro magazzino di materie prime - spiega Gianni Norani, responsabile logistica - unitamente alla disponibilità del nostro staff, sempre pronti a soddisfare le esigenze dei clienti. Lavorare con successo per noi significa seguire con attenzione tutte le varie fasi:



Alcuni componenti dello staff della Norani in occasione di un corso di formazione

dall'acquisto dei materiali attraverso un gruppo di fornitori affidabili alla programmazione del processo produttivo (supportata da un sistema informatico 'mrp') alle risorse energetiche, abbattendo i consumi con l'impianto fotovoltaico. Non solo, in ambito risorse umane puntiamo a valorizzare i talenti e le propensioni contando su un organico composto al 20% da figure femminili".

POZZACCHIO LUIGI

Lavorazioni meccaniche di precisione

www.pozzacchio.it

su macchine a controllo numerico

POZZACCHIO LUIGI

Via Lago di Costanza, 40 - 36015 Schio (VI)

Tel. 0445 575457 • Fax 0445 501423

info@pozzacchio.it



■ **FRANCINI** / Oggi il core business sono borchie graffate e strass termoadesivi

Dettagli di stile contrastano la crisi

Massima flessibilità, grandi volumi come piccole campionature

Con una quarantennale esperienza nel settore del commercio degli accessori per abbigliamento dedicati ai confezionisti, Francini Sas è una realtà consolidata che ha saputo fare del cambiamento un'intuizione per sopravvivere alla crisi e sviluppare le competenze professionali acquisite sul campo, approdando a una nuova area di mercato che oggi rappresenta il core business dell'azienda. Se le chiusure lampo, la minuteria metallica come i bottoni a pressione, i rivetti jeans, gli occhielli, il velcro, le etichette tessute, i nastri elastici, le macchine per l'applicazione e il servizio di accorciatura zip rimangono fondamentali nell'offerta di Francini, "oggi il 60% del fatturato è sviluppato grazie alle borchie graffate e soprattutto agli strass termoadesivi", spiega il titolare Marco Francini, seconda generazione alla guida dell'azienda. "Dieci anni fa - ricorda - ho avuto l'intuizione di realizzare un laboratorio specializzato nella produzione di composizioni di strass (per lo più con

materiale Swarovski), quindi di cartine con composizioni realizzate su misura per il cliente, dietro alle quali sono posizionati i cristalli termoadesivi che attraverso le presse a caldo vengono applicati sui capi di abbigliamento e sulle calzature. "Sebbene - afferma - la collaborazione sia iniziata e si sia sviluppata negli anni con i grandi marchi di abbigliamento, ora lavoriamo anche con aziende di calzature che rappresentano l'eccellenza italiana nel mondo". Il plus offerto da Francini è sicuramente la qualità

della produzione, affiancata dalla personalizzazione delle composizioni e dalla possibilità di consegnare al cliente sia i grossi volumi che le piccole campionature in tempi brevissimi, "anche da un giorno all'altro", specifica Marco Francini. "Questa specializzazione - conclude - ci ha permesso di non risentire della crisi, ma anzi di crescere in un settore che purtroppo negli ultimi anni è stato duramente colpito e ha visto la chiusura di molte aziende che non hanno saputo investire sulla qualità".



La sede di Francini

■ **RICA** / Dal 1968 si rivolge ai settori packaging, siderurgia, alimentare e plastica

Solo automazioni personalizzate

È questo il tratto distintivo per competere in un mercato saturo



Il team di RICA

L'azienda padovana RICA si occupa dal 1968 della fornitura di prodotti per l'automazione industriale per i settori packaging, siderurgico, alimentare, plastica e gomma con un'offerta che si rivolge a tutta la filiera produttiva, dal costruttore di impianti ai terzisti e all'utilizzatore finale dell'impianto. Nel tempo, con l'evoluzione delle tecnologie, l'azienda ha saputo soddisfare l'esigenza del mercato che, oggi più che mai, chiede di aumentare la produttività, garantendo la qualità e il rispetto delle direttive europee e internazionali, del sistema produttivo e

della sicurezza del personale. "La sicurezza delle macchine e degli impianti - spiega Alessandro Agatea, amministratore unico di RICA - è diventata sempre più importante ed è parte integrante della progettazione di tutto il sistema produttivo. Questa esigenza ci ha portato, laddove possibile, a distribuire in esclusiva i componenti di produttori specializzati, quali Balluff per i sensori, Leuze Electronic per le fotocellule e la sicurezza, Delta Electronic per il motion, Texelco per la segnalazione ottica e sonora, Mintec per le connessioni, Asem per la teleassistenza". "Grazie

alle nostre competenze - prosegue Agatea - siamo in grado di consigliare ai nostri clienti quali prodotti utilizzare per ogni specifica applicazione sia nel settore dell'automazione industriale sia nel settore della sicurezza delle macchine e degli impianti offrendo, con competenza e serietà, assistenza per ogni tipo di applicazione". In questo senso, Alessandro Agatea precisa: "La fornitura di prodotti per l'automazione industriale la fanno ormai un po' tutti i grossisti di materiale elettrico. Noi ci diversifichiamo dalle altre aziende perché, essendo tecnicamente ben formati, riusciamo a proporre al cliente la soluzione giusta e lo supportiamo nella progettazione e nella programmazione. E questo servizio è compreso nel prezzo di vendita del prodotto. Inoltre, mettiamo in contatto i nostri clienti tra di loro affinché si creino sinergie e occasioni di business. Stiamo anche allestendo una sala dove tenere una serie di corsi di aggiornamento sui prodotti e normative con personale formato dai nostri fornitori".

■ **D.CREA** / A un anno dalla fondazione, lo studio ha già conquistato il mercato

La creatività incontra l'innovazione

Applicazioni infinite grazie a strumentazioni di ultima generazione

D.Crea è uno studio tecnico di progettazione meccanica, calcolo e design industriale a Schio, in provincia di Vicenza, che parte dal concetto di semplicità e continuo miglioramento per dare vita a idee customizzate utilizzando i migliori software di progettazione, calcolo e rendering. "Concretizzare idee: ecco il nostro obiettivo. Ci guidano la passione per il design, la creatività e la voglia di affrontare sempre nuove sfide", affermano all'unisono i titolari della società, Andrea Dall'Alba e Daniele Cavallin. "D.Crea nasce proprio dalla fusione della nostra ventennale esperienza con l'innovazione, lavorando in totale sinergia con il cliente, partendo dall'idea iniziale e arrivando infine alla realizzazione di particolari su misura". I mercati di riferimento di D.Crea

sono potenzialmente infiniti, quelli già esplorati vanno dal mondo alimentare al medicale, passando per design industriale, stampaggi e fusioni. "Il nostro background racchiude anche esperienze a stretto contatto con grandi multinazionali del packaging alimentare per i quali eseguiamo tuttora progettazione in 3D e 2D, re-design di particolari, moduli e intere strumentazioni all'avanguardia con lo sguardo sempre puntato verso la semplicità, l'eco-sostenibilità e infine l'estetica". Il pacchetto prodotti messi a disposizione comprende anche cinematismi, animazioni meccaniche e rendering fotorealistici. Le soluzioni totalmente customizzate che offriamo si adattano in modo ottimale a tutti questi settori e includono un supporto tecnico e produttivo a 360 gradi. La stampa in 3D è l'ultima arrivata in casa D.Crea, ma sta già dando grandi soddisfazioni. Permette, infatti, di rendere concreta l'idea del cliente, dandogli un assaggio del risultato finale del lavoro. "Ma non solo. Anche qui i campi di applicazione sono numerosissimi e ci consente di diversificare e toccare con mano svariati settori quali architettura, industria dolciaria e moda realizzando campioni e oggettistica di vario genere per aziende e privati". A breve, inizierà una collaborazione che permetterà di proporre stampe ad altissima risoluzione in gesso, resina e metalli. A un anno dalla nascita, D.Crea ha raggiunto obiettivi importanti, conquistando i clienti con la sua flessibilità nella progettazione, fidelizzandoli accettando sempre nuove sfide e innovando attraverso la collaborazione con aziende che permettono di esplorare sempre nuovi materiali. Per maggiori informazioni: www.dcrea.eu.



Andrea Dall'Alba e Daniele Cavallin, titolari dello studio D.Crea

■ **SAVIPLAST** / Quarant'anni di attività e un know-how che ha saputo evolvere

Nuove competenze per il mercato

Gli specialisti di componenti in plastica per motori e pompe

Il 2015 è un anno speciale per Saviplast: l'azienda leonicena (provincia di Vicenza) specializzata nella progettazione e stampaggio a iniezione di componenti in plastica per motori e pompe festeggia 40 anni di attività. Il segreto di questa longevità? "Oggi è imprescindibile - sottolinea Tiziana Bisognin in veste di rappresentante di direzione - captare e talvolta anticipare le richieste emerse sui mercati e, naturalmente, possedere i know-how per assecondare tali richieste. L'imprenditoria del dopo crisi non può fossilizzarsi su una sola specializzazione, né arenarsi su una tecnologia specifica poiché il mondo della globalizzazione richiede massima duttilità e solo chi sa adeguarsi a questa caratteristica è destinato a perdurare e crescere". Nello stabilimento di Lonigo perciò, uno staff profondamente preparato e costantemente aggiornato progetta e realizza quelle componenti che finiranno poi sui motori elettrici o sui sistemi di pompaggio distribuiti, direttamente o indirettamente, in Italia ma in particolare all'estero. Oggi oltre la metà del fatturato aziendale è destinata a lavorazioni conto terzi per multinazionali italiane e non le quali, scegliendo Saviplast, dimostrano più di tante parole la solidità e l'affidabilità della società

fondata nel 1975 da Mauro Bisognin. "Un tale portfolio - evidenzia la signora Tiziana - ci ha permesso di affrontare a testa alta la crisi congiunturale, un periodo sfruttato per investire su nuove tecnologie e competenze. Il presente di Saviplast è occupato dall'assimilazione di inediti know-how che ci apriranno, a breve, verso nuove competenze e dunque verso mercati diversi da quello per il quale siamo conosciuti. Questo

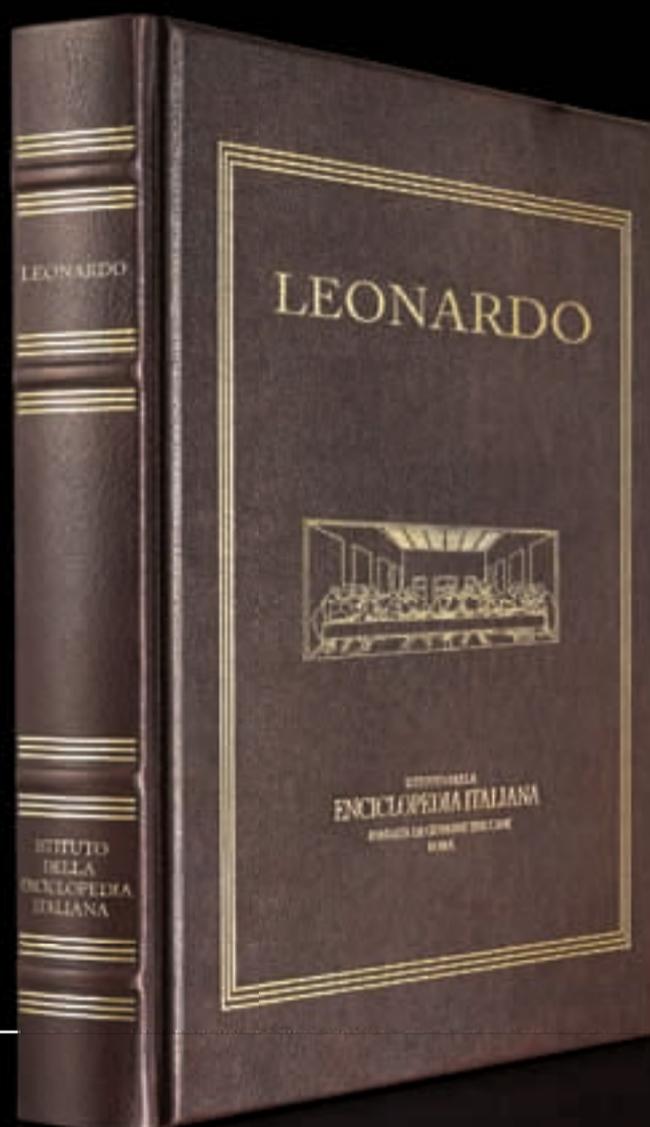
è un anno positivo ma pure complesso, un periodo di trasformazione e di auto-perfezionamento dal quale usciremo ancora più competitivi di prima. Già nel 2010 abbiamo ripreso a crescere; tuttavia l'azienda uscita dal tunnel dell'incertezza congiunturale è un'azienda diversa da quella degli anni pre-crisi. Saviplast ha infatti operato un



Motore con componenti in plastica

significativo rinnovamento del personale adottando, più generalmente, una nuova mentalità, una modernizzazione che ha migliorato tutti i settori interni ed esterni all'azienda. Abbiamo spinto per sviluppare il lavoro di squadra, qualità imprescindibile per vincere le sfide del mercato globale. Nel futuro contiamo inoltre di intensificare l'attività di consulenza, dimostrando così alla nostra eterogenea clientela un'ulteriore vicinanza a partire dalla fase progettuale".

TRECCANI PRESENTA
LEONARDO



LA POTENZA DELL'ARTE, L'INFINITO DEL PENSIERO

La sfida di raccontare la pittura di Leonardo da Vinci è tra le più ardue della storia dell'arte e solo l'autorevolezza e la perizia dell'Istituto della Enciclopedia Italiana potevano rendere giustizia al suo genio, in un volume di ineguagliabile levatura: Leonardo firmato Treccani rappresenta l'occasione imperdibile di approfondire le opere pittoriche dell'artista che più di ogni altro ha valicato i confini del suo tempo.

Un **volume di grande formato** cm 29 x 33 con **380 pagine e 300 illustrazioni**, in cui i dipinti di Leonardo trovano la loro massima valorizzazione.



Chiedi informazioni senza impegno **GRATIS PER TE "I DISEGNI DI LEONARDO"**

Possedere uno dei disegni di Leonardo significa avere l'occasione di confrontarsi con la sua mente, nella fase più misteriosa e affascinante della sua attività: quella intermedia e rivelatrice tra l'idea e la sua realizzazione.

Per riceverli gratis
vai su **www.treccaniarte.it/SOL**
o chiama **049 807 71 33**

Il regalo non è condizionato all'acquisto e ti verrà consegnato da un nostro incaricato. Fino a esaurimento disponibilità. In caso di esaurimento verrà sostituito con un regalo di pari valore.